

СЕРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ

Nick
Srnicek
Platform
Capitalism

Ник
Срничек
Капитализм
платформ

Перевод с английского
под научной редакцией
Марии Добряковой

Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2019

УДК 338.22
ББК 65.29
С75

ПРОЕКТ СЕРИЙНЫХ МОНОГРАФИЙ
ПО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ
И ГУМАНИТАРНЫМ НАУКАМ

Руководитель проекта АЛЕКСАНДР ПАВЛОВ

Срничек, Н.

С75 Капитализм платформ [Текст] / пер. с англ. и науч. ред. М. Добряковой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. — 128 с. — (Экономическая теория). — 1000 экз. — ISBN 978-5-7598-1786-4 (в пер.). — ISBN 978-5-7598-1854-0 (e-book).

В книге обсуждается произошедшая во многих секторах экономики трансформация фирм в платформы — компании, предоставляющие оборудование и программное обеспечение другим для работы. Ник Срничек критически рассматривает «капитализм платформ», прослеживая генезис новых форм бизнеса в долгом спаде 1970-х годов, буме 1990-х и последствиях кризиса 2008 г. Он показывает, как экономика была перекроена между небольшим числом монополистических платформ и как платформы создают новые тенденции внутри капитализма.

Книга адресована экономистам, финансистам, политологам, а также всем интересующимся современной экономической ситуацией в мире.

УДК 338.22
ББК 65.29

В оформлении обложки использована фотография Росса Эллиотта
<https://www.flickr.com/photos/ross_elliott/32902081952>
(Ross Elliott / Flickr / CC BY 2.0)

Перевод выполнен по изданию: *Nick Srnicek. Platform Capitalism*

This edition is published by arrangement with Polity Press Ltd., Cambridge

Опубликовано Издательским домом Высшей школы экономики
<<http://id.hse.ru>>

doi: 10.17323/978-5-7598-1786-4

Copyright © Nick Srnicek 2017

ISBN 978-5-7598-1786-4 (в пер.)
ISBN 978-5-7598-1854-0 (e-book)
ISBN 978-1-5095-0490-9 (англ.)

© Перевод на рус. яз.
Издательский дом
Высшей школы
экономики, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Выражения благодарности	6
Введение	7
ГЛАВА 1	
ДОЛГИЙ СПАД	13
Особая послевоенная динамика закончилась	16
«Доткомы»: взлет и падение	21
Кризис 2008 года	25
Выводы	33
ГЛАВА 2	
КАПИТАЛИЗМ ПЛАТФОРМ	35
Рекламные платформы	48
Облачные платформы	55
Индустриальные / промышленные платформы	59
Продуктовые платформы	64
Бережливые платформы	68
Заключение	80
ГЛАВА 3	
ВЕЛИКИЕ ВОЙНЫ ПЛАТФОРМ	84
Тенденции	88
Вызовы	101
Варианты будущего	111
Литература	115

ВЫРАЖЕНИЯ БЛАГОДАРНОСТИ

Без помощи некоторых людей эта книга не состоялась бы. Спасибо Лорану де Сютеру, затеявшему этот проект, и спасибо сотрудникам издательства «Polity» — Джорджу Оуерсу, Нилу де Кортю и Мануэле Текусан, которые свели все части воедино. Я благодарен Алексу Эндрюсу за необычайно ценные технические советы. Черновые версии читала целая команда — Диана Бауэр, Сухайл Малик, Бенедикт Синглтон, Кейт Тилфорд, Алекс Уильямс и два анонимных рецензента. И конечно, моя благодарность Хелен Хестер за неизменную поддержку, интеллектуальную дерзость и проницательную критику.

Введение

НАМ сегодня говорят, что мы живем в эпоху важнейшей трансформации. Со всех сторон слышится: «экономика совместного потребления», «гигономика», «четвертая промышленная революция» — слова мячиками так и летают вокруг, завлекая манящими образами предпринимательского духа и бесконечной гибкости. Мы, работники, наконец стряхнем тесные оковы раз и навсегда проторенной карьерной колеи и сможем прокладывать свой путь самостоятельно, продавая товары и услуги, какие только пожелаем. Ну, а в качестве потребителей мы припадаем к рогу изобилия, который изливает на нас индивидуальные услуги по первому требованию и обещает окутать сладкой сетью взаимосвязанных устройств, потакающих малейшему нашему капризу. Моя книга описывает как раз вот эти мелькающие вокруг нас кадры и их проявления в нарождающихся новейших технологиях: платформах, больших данных, аддитивном производстве, робототехнике, машинном обучении и интернете вещей. Это не первая книга на данную тему, но мой подход особенный. В массиве имеющейся литературы одна часть комментариев фокусируется на политике в области новейших перспективных технологий, подчеркивает право на частную жизнь и проблему всевидящего государственного надзорного ока, но не затрагивает вопросы экономические, связанные с собственностью и прибыльностью. Другая же часть разбирает корпорации — то, как

они воплощают в себе определенные идеи, ценности, и критикует их за негуманные действия — но опять-таки оставляет за скобками экономический контекст и императивы капиталистической системы¹. Авторы из третьей группы вдохновенно погружаются в анализ новых экономических трендов, но подают их как феномены *sui generis*, оторванные от своей истории. Они никогда не спрашивают, а почему сегодня у нас такая экономика, и не видят в сегодняшних поворотах экономики реакции на вчерашние проблемы. Наконец, в некоторых работах говорится о том, как плоха «умная экономика» для работников и как цифровой труд знаменует переход в отношениях между трудом и капиталом, но они совсем не обращаются к анализу более общих экономических тенденций и межкапиталистической конкуренции².

Данная книга предлагает дополнить перечисленные подходы, добавив в анализ экономическую историю капитализма и цифровых технологий, признавая при этом многообразие хозяйственных форм и конкурентных противоречий, таящихся в современной экономике. Проще говоря, идея книги в том, что мы многое можем узнать о крупнейших технологических компаниях, если рассмотрим их как экономических акторов в условиях капиталистического способа производства. Это означает, что мы абстрагируемся от их ипостаси «культурных акторов», чьи ценности определяются «калифорнийской идеологией»³, равно как и от ипостаси «политических акторов»,

¹ [Morozov, 2015b].

² [Huws, 2014].

³ Имеется в виду одноименное эссе 1995 г. (*Barbrook R., Cameron A. The Californian Ideology*) о новой «идеологии», зародившейся на перекрестке культурной богемы Сан-Франциско и высокотехнологичных индустрий Силиконовой долины, — идеологии, в которой причудливо сплелись принципы рыночной экономики и вольное искусство хиппи. — *Примеч. пер.*

жонглирующих властью. Вместо этого мы рассмотрим их как акторов, которые вынуждены гнаться за прибылью, чтобы не провалиться в конкурентной гонке. Это жестко ограничивает контуры возможных и предсказуемых ожиданий относительно вероятных событий. Примечательней всего то, что капитализм заставляет фирмы постоянно выискивать новые дорожки к прибыли, новые рынки, новые товары, новые средства эксплуатации. Кому-то такой акцент на капитале вместо труда может показаться вульгарным экономизмом; однако в мире, в котором трудовое движение изрядно потеряло свою былую силу, выделение капитала в качестве главного игрока кажется лишь адекватным отражением реальности, не более того.

Итак, на чем же сфокусировать внимание, если мы хотим увидеть влияние цифровых технологий на капитализм? Можно обратиться к технологическому сектору⁴, но, строго говоря, он пока составляет лишь малую часть экономики. В США на его долю приходится порядка 6,8% всей добавленной стоимости от частных компаний, в нем занято около 2,5% рабочей силы⁵. Тогда как в промышленном производстве в деиндустриализованных США работает в четыре раза больше людей. В Великобритании в промышленности работает почти втрое больше людей, чем в технологическом секторе⁶. Причина отчасти в том, что технологические компании удивительно невелики. В Go-

⁴ Поскольку выражение «технологический сектор» обычно употребляется без пояснений, уточним, что мы используем североамериканскую систему классификации отраслей (NAICS) и принятые к ней коды. Согласно этой классификации, технологический сектор, как правило, включает производство компьютеров и электроники (334), телекоммуникации (517), обработку данных, хостинг и связанные с этим услуги (518), прочие информационные услуги (519), дизайн компьютерных систем и связанные с этим услуги (5415).

⁵ [Klein, 2016].

⁶ [Office for National Statistics, 2016b].

gle работает около 60 тыс. чел., в Facebook около 12 тыс.; в WhatsApp насчитывалось всего 55 работников, когда Facebook купил его за 19 млрд долл., а в Instagram — 13 чел., когда он был куплен за 1 млрд долл. Для сравнения: в 1962 г. известные компании насчитывали куда больше работников — в AT&T трудилось 564 тыс. чел., в Exxon — 150 тыс., в GM — 605 тыс. чел.⁷ Так что, когда мы говорим о цифровой экономике, следует помнить, что это нечто большее, нежели просто технологический сектор, описанный согласно стандартным классификациям.

В качестве предварительного определения мы можем сказать, что цифровая экономика включает компании, которые в своих бизнес-моделях все в большей степени опираются на информационные технологии, работу с данными и интернет. Эта область вплетается в традиционные сектора — в том числе промышленное производство, сферу услуг, транспорт, добывающие отрасли, телекоммуникации — и, в сущности, становится важнейшим элементом современной экономики. Если понимать ее таким образом, то цифровая экономика гораздо более важна, чем можно предположить по итогам простого анализа секторов. Во-первых, это самый динамичный сектор сегодняшней экономики — здесь постоянно возникают инновации, отсюда появляются драйверы, задающие направление экономического роста. Цифровая экономика сверкает, словно маяк посреди экономического моря, вполне застойного в прочих отношениях. Во-вторых, цифровая экономика становится важной в системном смысле — примерно так же, как важен финансовый сектор. И по мере того как инфраструктура цифровой экономики все больше проникает во все точки современной экономической системы, ее крах — доведись такому случиться — будет сокрушительным для всей экономики. Наконец, в силу своей динамич-

⁷ [Davis, 2015, p. 7].

ности цифровая экономика предстает как идеал, который может легитимировать современный капитализм в широком смысле. Цифровая экономика становится моделью гегемонии: города должны стать «умными», бизнес — прорывным, рабочие — гибкими, а правительства — бережливыми и «интеллектуальными». В такой атмосфере те, кто прилежно трудится, могут воспользоваться переменами и выиграть. Во всяком случае, так нам говорят.

Главный посыл моей книги — в том, что на фоне длительного снижения уровня прибыльности в промышленности капитализм развернулся к данным, ища теперь в них источник экономического роста и жизнестойкости. В XXI в., на основе изменений в цифровых технологиях, данные стали играть ключевую роль в компаниях и их отношениях с работниками, клиентами и другими капиталистами. Появилась новая бизнес-модель — платформа, способная извлекать и контролировать огромное количество данных; и на этой волне мы наблюдаем подъем крупных монополистов. Сегодняшний капитализм в странах с высокими и средними доходами все более им подчинен, и вся описываемая ниже динамика заставляет предположить, что тренд будет лишь усиливаться. Я постараюсь поместить эти платформы в контекст более общей экономической истории, рассмотреть их как средство извлечения прибыли и высветить некоторые тенденции, появляющиеся в результате их работы.

Отчасти моя книга представляет собой синтез существующих работ. Аргументы в гл. 1, в которой обсуждаются различные кризисы, заложившие основу нынешней экономики образца после 2008 г., скорее всего, будут хорошо знакомы специалистам в области экономической истории. В ней предпринимается попытка очертить историю возникающих технологий как результат более глубоких тенденций развития капитализма, показано, как они вплетены в систему эксплуатации, исключения и конку-

ренции. Материал гл. 2 будет довольно привычен тем, кто следит за технологическим бизнесом. Во многих отношениях эта глава подчинена стремлению внести ясность в разворачивающиеся сегодня дискуссии о нынешнем новом мире — в ней предлагается типология и описывается генезис платформ. Ну, а в гл. 3 будет предложено кое-что новенькое для всех. На материале предыдущих глав я постараюсь описать некоторые вероятные тенденции и широкими мазками очертить будущее платформенного капитализма. Подобные прогнозы необходимы в любом политическом проекте. То, как мы концептуализируем прошлое и будущее, во многом определяет то, как мы мыслим стратегически и вырабатываем политическую тактику для трансформирования нашего общества сегодня. Словом, важно решить, считаем ли мы, что новые технологии ведут нас к новому режиму накопления капитала или же продолжают прежние режимы. От этого зависит вероятность кризиса и гипотезы о том, где и от чего этот кризис может возникнуть; от этого зависит, как мы представляем себе будущее труда при капитализме. Одна из центральных идей этой книги заключается в том, что броская новизна ситуации мешает разглядеть скрывающуюся за ней живучесть более давних тенденций, а также то, что сегодня мы наблюдаем важные перемены, которые необходимо уловить «левым» XXI в. Понимание нашей позиции в более широком контексте — это первый шаг к тому, чтобы выработать стратегии ее трансформации.

Глава 1

Долгий спад

ЧТОБЫ понять сегодняшнюю ситуацию, надо увидеть, как она связана с тем, что было раньше. Явления, которые кажутся радикально новыми, в историческом свете могут оказаться просто продолжением прежней цепочки. В этой главе я покажу, что в относительно новейшей истории капитализма есть три эпизода, которые особенно важны для понимания сегодняшней конъюнктуры: реакция на замедление 1970-х; бум и затем спад в 1990-е; реакция на кризис 2008 г. Каждый из этих эпизодов сыграл свою роль в возникновении новой цифровой экономики и предопределил путь, по которому она развивалась. Эти связи видны, если обратиться к общему контексту экономической системы капитализма и тем императивам и ограничениям, которые она накладывает на предприятия и рабочих. Капитализм как система удивительно гибок, однако в нем все же есть определенные неизменные направляющие, характерные для каждого исторического периода. Если мы хотим понять причины, динамику и последствия сегодняшней ситуации, прежде всего нам надо разобраться, как в принципе функционирует капитализм.

Капитализм, и в этом его отличие от всех прочих способов производства, известных на сегодняшний день, необычайно успешен в повышении уровня производитель-

ности труда¹. Это главный принцип его развития, позволяющий экономике стремительно расти и обеспечивать повышение уровня жизни. Что же делает капитализм таким особенным?² Психологические объяснения тут не помогут — нельзя сказать, что в один прекрасный день мы вдруг дружно решили стать более жадными или трудиться более эффективно, чем наши предки. Рост производительности труда при капитализме объясняется вместо этого изменением социальных отношений, а именно — отношений собственности. В докапиталистических обществах производители имели прямой доступ к средствам обеспечения своего существования: к земле для возделывания и проживания. В условиях той системы их выживание не зависело от того, насколько эффективно был организован процесс производства. Капризы природных циклов означают, что в какой-то год земля может не принести ожидаемого урожая, однако это скорее случайные ограничения, нежели системные. От людей требовалось лишь прикладывать достаточно усилий, чтобы обеспечить себе ресурсы, необходимые для выживания. С наступлением капитализма картина меняется. Экономические агенты теперь отделены от средств обеспечения существования, и, для того чтобы получить продукты, необходимые им для выживания, они должны обратиться к рынку. И хотя рынкам уже не одна тысяча лет, при капитализме экономические агенты оказались в невиданной доселе ситуации, столкнувшись с обобщенной зависимостью от рынка (*generalized market dependence*). И потому производство переориентировалось на рынок: чтобы заработать деньги для покупки необходимых для выживания товаров, надо

¹ Если не сказано иного, под «производительностью» далее будет пониматься производительность труда, а не совокупная производительность всех факторов.

² В следующем абзаце суммированы соображения Роберта Бреннера: [Brenner, 2007].

продать какие-то другие товары. Но когда огромное множество людей понесли свои товары на рынок, производители ощутили давление конкуренции. Если производство обходится чересчур дорого, товары никто не будет покупать и такому бизнесу скоро придет конец. В конце концов обобщенная зависимость от рынка привела к системному императиву: снизить себестоимость производства по отношению к цене товара. Этого можно добиться разными способами; самые действенные — найти эффективные технологии и методы в организации труда, специализации и борьбе с конкурентами. Результат таких действий хорошо виден в среднесрочных капиталистических тенденциях: цены по касательной сближаются с себестоимостью, прибыльность различных отраслей становится примерно одинаковой, а неумолимый рост утвердился в качестве верховной логики капитализма. Такая логика накопления пустила глубокие корни и воспринимается как само собой разумеющаяся в любом бизнес-решении: кого нанимать, во что инвестировать, что строить, что производить, кому продавать и т.д.

Одно из важнейших последствий такой модели капитализма — в том, что она требует постоянных технологических изменений. Стараясь снизить издержки, победить конкурентов, контролировать рабочих, сократить срок оборачиваемости и завоевать долю рынка, капиталисты вынуждены постоянно трансформировать трудовой процесс. Этим и объясняется стремительная динамика капитализма: капиталисты склонны постоянно наращивать производительность труда и стараться опередить друг друга в эффективности извлечения прибыли. Однако технология важна для капитализма и по другим причинам, которые мы подробнее рассмотрим далее. Ее часто использовали для того, чтобы расшатать властные позиции квалифицированных работников, превратить их в неквалифицированных (впрочем, есть и противоположные тен-

денции, направленные на то, чтобы обогатить новой квалификацией)³. «Распатывающие» технологии позволяют привлечь более дешевую и податливую рабочую силу и заменить ею квалифицированных работников, а также вывести умственные элементы труда из цеха и передать их в руки менеджеров. За этими техническими изменениями стоит конкуренция и борьба — как между классами, когда один класс стремится стать сильнее за счет другого, так и между капиталистами, которые стремятся снизить себестоимость производства ниже уровня, принятого в данном обществе. Именно последний фактор будет играть ключевую роль в тех изменениях, которые и подтолкнули к написанию этой книги. Но прежде чем мы разберемся с цифровой экономикой, надо взглянуть на более ранний период.

ОСОБАЯ ПОСЛЕВОЕННАЯ ДИНАМИКА ЗАКОНЧИЛАСЬ

Для многих становится все более очевидным, что современная эпоха все еще пытается приспособиться к крушению послевоенного уклада. Тома Пикетти утверждает, что сокращение неравенства после Второй мировой войны — это исключение на фоне общей динамики развития капитализма; Роберт Гордон считает высокую производительность середины двадцатого столетия отклонением от исторической нормы; многочисленные эксперты из числа «левых» уже давно заявляют, что послевоенный период был для капитализма хорош, но неустойчив⁴. Исключительный уклад (на международном уровне его называют «укорененным либерализмом», на национальном — «со-

³ [Braverman, 1999].

⁴ [Piketty, 2014; Пикетти, 2015; Gordon, 2000; Glyn et al., 1990].

циал-демократическим консенсусом», а на экономическом — «фордизмом») рассыпается с начала 1970-х годов.

Чем примечателен послевоенный уклад в странах с высокими доходами? Для нас здесь важны прежде всего два элемента (хотя они и не исчерпывают всей картины): господствующая бизнес-модель и характер занятости. После опустошения, нанесенного Второй мировой войной, американская промышленность оказалась в выигрышной, глобально доминирующей позиции. Она объединяла крупные заводы, выстроенные согласно принципам фордизма, общий тон задавала автомобильная промышленность. Заводы были ориентированы на массовое производство, вертикальный управленческий контроль и придерживались подхода «на всякий случай», набирая «запасных» работников и выпуская «лишние» товары на случай внезапного скачка спроса. Собственно труд был организован согласно принципам тейлоризма: задача разбивается на мелкие простые составляющие, которые затем пересобираются наиболее эффективным образом; на одном заводе работает множество рабочих. Так появился тип «массового работника», разделяющего коллективную идентичность на основе общности условий труда. Рабочих этой эпохи представляли профсоюзы, находившие точку равновесия с капиталом и подавлявшие более радикальные инициативы⁵. Коллективный трудовой договор обещал, что заработная плата будет расти разумными темпами, а рабочие будут собраны по промышленным отраслям с относительно постоянными рабочими местами, высокими зарплатами и гарантированной пенсией. Одновременно социальное государство перераспределяло деньги тем, кто остался за бортом рынка труда.

⁵ Во многих отношениях этот баланс отражает не столько успех рабочего движения, сколько поражение радикальных рабочих движений и профсоюзной активности.

Поскольку ее ближайшие конкуренты были совершенно ослаблены войной, американская промышленность процветала и в послевоенную эпоху обеспечила своей стране позиции мирового центра влияния⁶. Правда, у Японии и Германии оставались свои сравнительные преимущества: относительно низкая стоимость рабочей силы и ее высокая при этом квалификация, выгодный обменный курс, а также, в случае Японии, чрезвычайно благоприятная институциональная структура связей между правительством, банками и ключевыми фирмами. Кроме того, американский «План Маршалла» заложил основу для расширения рынков экспорта и повышения уровня инвестиций между странами. С 1950-х по 1960-е годы японская и немецкая промышленность стремительно росли с точки зрения выработки и производительности. И, самое важное, по мере развития мирового рынка и роста глобального спроса японские и немецкие компании начали отвоевывать свою долю рынка у американских. Внезапно мировой рынок оказался поделен между несколькими крупными производителями. Результатом стало то, что мировая промышленность достигла избыточной мощности и точки перенасыщения, что повлекло за собой сдерживание цен на выпускаемые товары. К середине 1960-х годов американская промышленность была вынуждена снизить цены вслед за японскими и немецкими конкурентами, что привело к кризису прибыльности внутри страны. Высокая, фиксированная стоимость американского производства попросту не могла больше противостоять ценам конкурентов. В результате нескольких модификаций обменного курса этот кризис прибыльности удалось в конце концов сместить в Японию и Германию, что привело к мировому кризису 1970-х годов.

⁶ Последующие три абзаца в значительной степени опираются на мысли Бреннера: [Brenner, 2006; Бреннер, 2014].

В условиях снижения прибыльности производители пытались оживить свой бизнес. Прежде всего фирмы изучали опыт своих успешных конкурентов и начинали копировать их модели. Американская модель фордизма была заменена японским тойотизмом⁷. Это своего рода гипертейлоризм, предполагающий дальнейшую оптимизацию в организации труда: процесс разбивается на еще более мелкие составляющие, с тщательным контролем задержек и простоев. Весь процесс организуется заново, на принципах максимальной экономии. Акционеры и консультанты все чаще указывали фирмам, что тем следует сократить все излишки и оставить только профильное ядро, всех лишних рабочих сократить, а запасы продукции и комплектующих свести к минимуму. Это стало возможным благодаря появлению более хитроумного логистического программного обеспечения для цепей поставок — производители перешли к режиму заказа комплектующих под фактические потребности. И здесь начался поворот от массового производства одинаковых товаров ко все большей кастомизации — индивидуализации товаров соответственно потребительскому спросу. Эти попытки, впрочем, натолкнулись на встречные усилия японских и немецких конкурентов по увеличению прибыльности, появились также новые конкуренты (Корея, Тайвань, Сингапур и затем Китай). Результатом стали дальнейшая международная конкуренция, избыток производственных мощностей и сдерживание цен.

Вторая крупнейшая попытка вернуть былую прибыльность связана с покушением на властные позиции рабочей силы. Во всем западном мире профсоюзы подверглись массивной атаке и в конце концов были разбиты. Профсоюзы оказались перед новыми правовыми препо-нами, во многих отраслях было ослаблено регулирование,

⁷ [Dyer-Witheford, 2015, p. 49–50].

что привело к сокращению членства. Компании воспользовались этим, снизили зарплаты постоянных работников и все чаще стали прибегать к услугам внешних подрядчиков (аутсорсингу). На первых порах аутсорсинг распространялся на товары, которые можно перевозить (например, некрупные потребительские товары), при этом оставались услуги и товары, которые невозможно перепродать (например, административные услуги и дома соответственно). Но вот в 1990-х годах появились инфокоммуникационные технологии, которые позволили выводить вовне и такие услуги; возникло разграничение между услугами, требующими коммуникации лицом к лицу (например, услуги парикмахера или сиделки), и обезличенными услугами, для которых такая коммуникация не требуется (скажем, ввод данных, обслуживание клиентов, рентген и т.д.)⁸. Для услуг первого типа искали, насколько это возможно, исполнителей на отечественном рынке, тогда как услуги второго типа все в большей степени испытывали давление со стороны глобального рынка труда. Яркий пример этого тренда — эволюция гостиничного бизнеса: доля отелей, работающих по договору франшизы, выросла практически с нулевой отметки в 1960-е годы до свыше 76% к 2006 г. Одновременно происходил вывод на аутсорсинг всех сопряженных услуг: уборка, менеджмент, ремонт и содержание, консьержи и охрана⁹. За этим трендом, непрерывно подпитывая его, стоит стремление сократить объем выплат и дивидендов и тем самым удержать привычный уровень прибыльности. Описанные изменения и принесли с собой долгосрочные тенденции, которые мы наблюдаем сегодня: занятость становится все более гибкой, оплата труда снижается, а давление со стороны менеджмента растет.

⁸ [Blinder, 2016].

⁹ [Scheiber, 2015].

«ДОТКОМЫ»: ВЗЛЕТ И ПАДЕНИЕ

Итак, 1970-е годы заложили основу для продолжительного спада прибыльности в промышленности, и в развитых экономиках этот сниженный уровень долгое время оставался базовой нормой. В США период здорового промышленного роста начался с девальвации доллара по итогам соглашений «Плаза» (1985 г.); однако спад возобновился, когда в дальнейшем из опасений, что японская экономика не выдержит, были снижены курсы японской иены и немецкой марки¹⁰. Так что на фоне общего выравнивания динамики экономического роста после провисания в 1970-е страны «Большой семерки» видели и то, как тренд роста экономики и производительности труда начинает идти на спад¹¹. Примечательным исключением стал бум «доткомов» (dot-com) в 1990-х годах и сопровождавший его неистовый интерес к возможностям интернета. В сущности, именно от этого бума 1990-х годов уже отчетливо веет духом сегодняшней увлеченности экономикой совместного потребления (sharing economy), интернетом вещей и прочими разновидностями бизнеса, основанными на использовании технологий. В следующей главе мы обсудим, ждет ли и названные новейшие тенденции в перспективе та же участь — замедление и спад. А пока что отметим, что наиболее важные аспекты бума 1990-х связаны для нас с тем, что он заложил инфраструктурную основу цифровой экономики и обозначил поворот к ультрастимулирующей кредитно-денежной политике в ответ на экономические проблемы.

Бум 1990-х годов уверенно подвел к судьбоносной коммерциализации того, что прежде существовало как преимущественно некоммерческий интернет. Та эпоха

¹⁰ [Brenner, 2002, p. 59–78, 128–133].

¹¹ [Antolin-Diaz et al., 2015; Bergeaud et al., 2015].

подчинялась финансовым спекуляциям, которые, в свою очередь, подкреплялись изрядными объемами венчурного капитала и проявлялись в высоком уровне оценки акций. Когда американская промышленность начала пробуксовывать после разворота вспять соглашений «Плаза», сектор телекоммуникаций в конце 1990-х стал любимым пристанищем финансового капитала. Это был огромный новый сектор, и императив погони за прибылью получил дополнительный импульс благодаря возможностям, открывающимся при переводе людей и бизнеса в онлайн-формат.

В период расцвета этого сектора венчурный капитал, вложенный в технологические компании, достигал почти 1% валового внутреннего продукта США, причем средний объем венчурного капитала в период с 1996 по 2000 г. вырос в четыре раза¹². Говорят, с целью коммерциализации интернета тогда появилось более 50 тыс. компаний, в них было вложено более 256 млрд долл.¹³ Инвесторы вынашивали надежды на прибыльность в будущем, а компании развивались по модели «сначала рост, потом прибыль». Многим из этих компаний не хватало источников дохода, более того — им не хватало прибыли, однако они рассчитывали за счет ускоренного роста захватить долю рынка и в конечном счете занять доминирующие позиции в этой новой важной отрасли. Вырисовалась цель, которая и поныне остается актуальной для интернет-сектора: стремление компаний к монополистическому господству. На ранних порах, в условиях жесточайшей конкуренции, инвесторы с азартом объединялись друг с другом, надеясь в конце концов выявить победителя гонки. Многие компании к тому же могли рассчитывать не только на венчурный капитал, но и на рынки ценных бумаг, восторженно устремившиеся за акциями технологических

¹² [Perez, 2009; Goldfarb et al., 2007, p. 115].

¹³ [Goldfarb et al., 2005, p. 2].

компаний. Бум фондового рынка, первоначально вызванный снижением затрат по обслуживанию кредитов и займов и ростом корпоративной прибыли¹⁴, оторвался от реальной экономики в погоне за манящим маяком «новой экономики», которую сулили интернет-компании. В пиковый период 1997–2000 гг. акции технологических компаний выросли на 300%, рыночная капитализация составила 5 трлн долл.¹⁵

Эйфория по поводу новой отрасли преобразовывалась в ударные дозы инъекций капитала в реальные активы интернета. Инвестиции в компьютеры и информационные технологии наблюдались до того уже несколько десятилетий, но уровень инвестиций в период с 1995 по 2000 г. и по сей день остается беспрецедентным: в 1980 г. объем годовых инвестиций в компьютеры и периферийное оборудование составлял 50,1 млрд долл.; к 1990 г. он достиг 154,6 млрд, а в пиковой точке в 2000 г., когда пузырь достиг максимума, — 412,8 млрд долл.¹⁶ Тренд захватил весь мир: в 1990-е годы в странах с низким уровнем доходов сектор телекоммуникаций привлек больше всего прямых иностранных инвестиций — более 331 млрд долл.¹⁷ Компании начали тратить баснословные суммы на модернизацию своей компьютерной инфраструктуры, и вкуче с рядом регулирующих мер, принятых правительством США¹⁸, это стало основой для выдвигания интернета на первый план в первые годы нового тысячелетия. В частности, эти инвестиции означали прокладку миллионов миль оптоволоконна и подводных кабелей, крупнейшие прорывы в программном обеспечении и дизайне сетей, внушитель-

¹⁴ [Brenner, 2009, p. 21].

¹⁵ [Perez, 2009].

¹⁶ [Federal Reserve Bank of St Louis, 2016b].

¹⁷ [Comments on Verizon and Verizon Wireless, 2010].

¹⁸ [Schiller, 2014, p. 80].

ные инвестиции в развитие баз данных и серверов. Когда координационные издержки радикально сократились благодаря расширившимся возможностям вести глобальную коммуникацию и управлять цепями поставок¹⁹, вновь усилилась заложенная в 1970-х годах тенденция к выводу услуг на аутсорсинг. Компании все в большей степени выводили компоненты своей деятельности вовне, и фирма Nike стала символом бережливости: управление брендом и разработка дизайна остались в развитых странах, а собственно производство и сборка были выведены в потогонные мастерские в бедных странах. Все эти переплетающиеся тенденции привели к тому, что технологический бум 1990-х годов стал тем самым пузырем, который заложил основы цифровой экономики.

В 1998 г., когда восточноазиатский кризис набирал обороты, американский бум тоже пошел на спад. Федеральному резервному банку США удалось его остановить быстрым, в несколько последовательных шагов, снижением процентной ставки. Так начался долгий период политики ультрадешевых денег. Подразумевалось, что ее цель — позволить фондовому рынку расти, несмотря на «иррациональное изобилие»²⁰, и тем самым наращивать номинальное богатство компаний и домохозяйств, а значит, и их предрасположенность к инвестициям и потреблению. В ситуации, когда правительство США старалось сократить свои дефициты, вопрос налогового стимулирования не стоял. Такое «спекулятивное кейнсианство» (*asset-price Keynesianism*)²¹ открыло альтернативный способ удержаться на пути экономического роста при отсутствии бюджетного дефицита и конкурентоспособной промыш-

¹⁹ [Dyer-Witheford, 2015, p. 82–84].

²⁰ [Greenspan, 1996].

²¹ Об этом термине см. подробнее в: <https://id.hse.ru//books/116371432.html>. — *Примеч. пер.*

ленности²². Экономика США восприняла это как сигнал к повороту: если американская промышленность не торопится возрождаться, прибыльность придется искать в других секторах. И какое-то время тенденция работала — новые инвестиции вливались в «доткомовские» компании, пузырь активов держался вплоть до 2000 г., когда индекс NASDAQ (Автоматизированные котировки Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам) достиг пика. В 2001 г. пузырь лопнул, но доверие к стимулирующей кредитно-денежной политике сохранилось²³, в том числе в виде сниженных процентных ставок и новых форм обеспечения ликвидности после террористических атак 11 сентября. Одним из последствий подобных вмешательств центрального банка стало снижение ставок по ипотеке, что, в свою очередь, создало условия для нового пузыря — жилищного. Снижение процентных ставок снизило также и прибыльность инвестиций, вынудило искать новые объекты для инвестирования — и поиск в конце концов вывел на высокую прибыль от высокорисковой ипотеки, чем создал предпосылки для нового кризиса. Мягкая монетарная политика — одно из главных последствий спада 1990-х годов, которое мы наблюдаем и по сей день.

КРИЗИС 2008 ГОДА

В 2006 г. цены на жилье в США достигли пика, и их последующее снижение начало тянуть за собой всю экономику. Снизилось благосостояние домохозяйств, что привело к снижению потребления и далее к череде просроченных платежей по ипотеке. Поскольку финансовая система за это время тесно сплелась с ипотечным рынком, неиз-

²² [Brenner, 2009, p. 23].

²³ [Rachel, Smith, 2015].

бежным стало осыпание финансового сектора вслед за снижением цен на жилье. Тревожные признаки появились в 2007 г., когда обанкротились два хедж-фонда, деятельность которых строилась в значительной степени на ценных бумагах, обеспеченных ипотечными средствами. Структура окончательно накренилась в сентябре 2008 г.: обанкротился инвестиционный банк Lehman Brothers, после чего кризис грянул во всю мощь.

Реакция была мгновенной и масштабной. Федеральный резервный фонд США выделил экстренную помощь банкам на кругленькую сумму в 700 млрд долл., помог с обеспечением ликвидности, расширил опции по страхованию вкладов и даже отчасти выкупил активы ключевых банков. Прибегнув к экстренным операциям по спасению банков и компаний на грани банкротства, экстренному снижению налогов и активации автоматических стабилизаторов, правительства пошли на увеличение дефицита своего бюджета ради того, чтобы предотвратить более жестокий кризис. В результате высокий докризисный уровень частного долга после кризиса превратился в высокий уровень государственного долга. Одновременно центральные банки постарались вмешаться и не допустить крушения глобальной финансовой системы. Соединенные Штаты инициировали ряд мер по обеспечению уровня ликвидности и поддержанию кредитного потока. Банкам предоставлялись экстренные займы; для того чтобы обеспечить бесперебойный доступ к нужным им долларам, с 14 странами были подписаны соглашения о валютном свопе. Однако самой важной мерой стал стремительный обвал ключевых ставок по всему миру: в США целевая ставка снизилась с 5,25% в августе 2007 г. до 0–0,25% к декабрю 2008 г. Аналогично Банк Англии снизил базовую процентную ставку с 5% в октябре 2008 г. до 0,5% к марту 2009 г. В октябре 2008 г. кризис усилился, и шесть важнейших мировых регуляторов скоординировали свои

действия по снижению ставки. К 2016 г. регуляторы кредитно-денежной политики снижали ставку в общей сложности 637 раз²⁴. Тенденция сохранилась и в посткризисный период, сформировав в глобальной экономике среду с низкими процентными ставками — именно они стали тем фактором, который сделал возможным появление многих аспектов нынешней цифровой экономики.

Однако, когда немедленная угроза миновала, правительства внезапно остались с огромными счетами на руках. Кризис 2008 г., последовавший за десятилетиями роста бюджетного дефицита, поставил ряд правительств в не менее шаткое положение. В США за два года, с 2007 по 2009 г., дефицит вырос со 160 млн до 1412 млн долл. Ключевым словосочетанием — отчасти из страха перед последствиями высокого уровня государственного долга, отчасти как средство создания налоговых ресурсов для возможного нового кризиса в будущем, отчасти как «классовый» проект по приватизации и сокращению роли государства — стал «режим строгой экономии». Перед правительствами встала задача по устранению дефицита и сокращению долга. И хотя другие страны провели гораздо более серьезные сокращения государственных расходов, США также не избежали гнета идеологии строгой экономии. В конце 2012 г. некоторые налоги были повышены и проведено сокращение бюджетных расходов, тогда же закончилось и налоговое послабление, введенное ранее в качестве экстренной антикризисной меры. Начиная с 2011 г. дефицит каждый год сокращается. Пожалуй, самым значительным эффектом идеологии режима строгой экономии для Америки стала политическая невозможность получить какой-либо новый заметный фискальный стимул. Несмотря на то что инфраструктура страны во многих отношениях приходит в упадок, призы-

²⁴ [Khan, 2016].

вы к выделению государственного финансирования остаются неслышанными. Это очень ярко проявляется в политической риторике, которая все чаще звучит по поводу предельного уровня государственного долга США. Одобренный Конгрессом потолок госдолга определяет пороговый объем денежной массы, которую может выпустить Казначейство США; он стал одним из важнейших пунктов разногласий между теми, кто считает, что долг США и так чересчур велик, и теми, кто убежден, что расходы тем не менее необходимы.

Поскольку фискальный стимул политически неприемлем, правительствам остается лишь один механизм для оживления вялой экономики — монетарная политика. Результатом стал ряд беспрецедентных интервенций со стороны центральных банков. Мы уже упоминали последовательное снижение процентных ставок. Но, когда снижение достигло нулевой отметки, регуляторы были вынуждены изыскивать менее конвенциональные инструменты кредитно-денежной политики²⁵. Самым важным из них стало насыщение денежной массой («количественные послабления»): центральный банк выпускает деньги, которые направляет затем на покупку различных активов (государственных облигаций, облигаций предприятий, ипотечных кредитов) у банков. США вступили на этот путь в ноябре 2008 г., за ними последовала Велико-

²⁵ Нулевая ключевая ставка, или ловушка ликвидности, подразумевает, что номинальные процентные ставки не могут опуститься ниже нуля (в противном случае вкладчики заберут свои денюжки и спрячут их под пресловутым матрасом). Поэтому творцы экономической стратегии и не могут позволить номинальной ставке процента опуститься ниже нуля (подробнее см.: [Krugman, 1998]). В последнее время некоторые страны все-таки начали устанавливать негативную ставку на резервы центрального банка; впрочем, эффект от этого пока минимальный либо обратный искомому (объемы кредитования скорее сокращаются, чем растут).

британия в марте 2009 г. Европейский центральный банк (ЕЦБ), будучи регулятором для нескольких государств — ситуация уникальная, — реагировал медленнее, хотя и он в конце концов в январе 2015 г. начал покупать государственные облигации. К началу 2016 г. центральные банки по всему миру приобрели активов более чем на 12,3 трлн долл.²⁶ Главный аргумент в пользу «количественного послабления» — в том, что он должен привести к снижению доходности по другим активам. Если традиционная кредитно-денежная политика строится преимущественно вокруг изменения процентной ставки в краткосрочном периоде, «количественное послабление» имеет целью изменение ставки в долгосрочной перспективе и воздействие на другие активы. Ключевой здесь является идея «сбалансированного портфеля». Поскольку активы не могут быть идеальными субститутами друг для друга (у них разная стоимость, разные риски, разная доходность), изыятие какого-либо актива или ограничение его предложения должно повлиять на спрос на другие активы. В частности, сокращение предложения государственных облигаций предположительно должно повысить спрос на другие финансовые активы. Оно должно как снизить доходность облигаций (например, корпоративный долг), способствовать ослаблению кредитных ограничений, так и стимулировать рост цен на акции (например, корпораций) — и в результате создать эффект благосостояния, который подтолкнет к более активному потреблению. Хотя мы располагаем лишь предварительными данными, есть убедительные свидетельства, подтверждающие такой эффект «количественного послабления»: доходность корпоративных облигаций снизилась, а фондовые рынки пошли в рост²⁷. Возможно, оно повлияло и на нефинан-

²⁶ [Khan, 2016].

²⁷ [Joyce et al., 2011; Gagnon et al., 2011; Bernanke, 2012, p. 7].

совые сектора экономики: восстановление экономики после 2007 г. во многом обязано новому корпоративному долгу в размере 4,7 трлн долл.²⁸ Для наших задач важнее всего тот факт, что сформированная регуляторами среда с низкими процентными ставками снизила уровень доходности по целому ряду финансовых активов. В результате инвесторы в поисках большей отдачи вынуждены были обращаться ко все более рискованным активам, вкладывая в «темных лошадей» — например, неприбыльные и неизвестные технологические компании.

Мягкая кредитно-денежная политика сопровождалась в последние годы значительным ростом корпоративных наличных сбережений и распространением зон льготного налогообложения. В Соединенных Штатах по состоянию на январь 2016 г. компании держали 1,9 трлн долл. в форме наличных средств или им подобных инвестиций, т.е. в виде ликвидных ценных бумаг с низкими процентами²⁹. Это часть долгосрочного глобального тренда по увеличению корпоративных сбережений³⁰; однако рост наличных накоплений ускорился вместе с увеличением прибыли корпораций после кризиса. Причем, не считая отдельных исключений, таких как General Motors, в тренде лидируют технологические компании. Поскольку для перехода в другую юрисдикцию им достаточно переместить лишь интеллектуальную собственность (а не целые фабрики), уход от налогов удастся им особенно просто. В табл. 1.1 приводятся данные об объеме резервов³¹, накопленных некоторыми ключевыми технологическими компаниями, а также объеме средств, выведенных в офшоры зарубежными дочерними компаниями.

²⁸ [Dobbs et al., 2015, p. 8].

²⁹ [Spross, 2016].

³⁰ [Karabarounis, Neiman, 2012].

³¹ Под резервами понимаются наличные сбережения, их эквиваленты и ликвидные ценные бумаги.

Таблица 1.1. Резервы, в том числе офшорные

Компания	Объем резервов, млрд долл.	Из них в офшорах	
		млрд долл.	%
Apple	215,7	200,1	92,8
Microsoft	102,6	96,3	93,9
Google	73,1	42,9	58,7
Cisco	60,4	56,5	93,5
Oracle	50,8	46,8	92,1
Amazon	49,6	18,3	36,9
Facebook	15,8	1,8	11,4
ВСЕГО	568,0	462,7	81,5

Источник: Годовые и квартальные отчеты Комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку США (SEC) за март 2016 г.

Это огромные цифры: запасов Google хватит на то, чтобы купить Uber или Goldman Sachs, а запасов Apple — чтобы купить Samsung, Pfizer или Shell. Однако, чтобы корректно интерпретировать цифры, следует учесть несколько оговорок. Во-первых, в них не учитываются пассивы и задолженность компаний. Но на фоне исторически низкой доходности корпоративных облигаций многие компании находят более выгодным для себя брать новые займы, чем возвращать на родину офшорные средства и платить с них налог на прибыль. В отчетах по ценным бумагам уклонение от налогов откровенно указывается в качестве причины вывода в офшоры такого объема резервных средств. Поэтому корпоративный долг этих компаний следует рассматривать в контексте их стратегии уклонения от налогов. Последняя, в свою очередь, следует более общему тренду растущей популярности «налоговых гаваней» (зон с льготным режимом налогообложения). С начала кризиса в 2008 г. офшорные состояния выросли на

25%³², к 2014 г. стоимость финансовых активов домохозяйств в «налоговых гаванях» достигла приблизительно 7,6 трлн долл.³³ В связи с этим стоит подчеркнуть два момента. С одной стороны, уклонение от налогов и накопление наличности оставили американские компании, особенно технологические, с огромными деньгами, которые можно инвестировать. Эти излишки корпоративных сбережений переплелись — прямо и косвенно — с мягкой монетарной политикой и подтолкнули к более рискованным инвестициям в надежде на достойную прибыль. С другой стороны, уклонение от налогов по определению означает утечку государственных доходов и, следовательно, усиление режима экономии. Те огромные средства, которые утекают в «налоговые гавани», необходимо чем-то компенсировать. В результате возникают новые ограничения по налоговому стимулированию и сильнее потребность в нетривиальной кредитно-денежной политике. Уклонение от налогов, режим строгой экономии и причудливая монетарная политика взаимно усиливают друг друга.

Для описания нынешней конъюнктуры следует добавить еще один штрих: ситуацию в сфере занятости. Распад коммунистических режимов запустил долгосрочный тренд: усугубление пролетаризации и рост численности «избыточного» населения³⁴. Почти весь мир сегодня использует опосредованные рынком доходы от ненадежной и неформальной занятости. Резервная армия таких работников весьма существенно увеличилась после кризиса 2008 г. Первоначальный шок от кризиса сопровождался резким скачком уровня безработицы. В США он вырос

³² [Zucman, 2015, p. 46].

³³ [Ibid., p. 35]. Примечательно, что в эту цифру не входят банкноты (объем которых оценивается примерно в 400 млрд долл.) и физические активы, которые тоже используются для уклонения от налогов, — предметы искусства, драгоценности, недвижимость.

³⁴ [Srnicek, Williams, 2015, ch. 5].

вдвое — с 5% до кризиса до 10% на пике кризиса. Среди безработных доля длительно безработных взлетела с 17,4 до 45,5%: многие люди не просто потеряли работу, но потеряли ее надолго. Даже сегодня уровень длительной безработицы остается выше, чем когда-либо до кризиса. Все это отразилось и на тех, кому удалось сохранить занятость: недельный заработок снизился, сбережения домохозяйств начали таять, а долги расти. В США доля личных сбережений снизилась с примерно 10% в 1970-х годах до 5% после кризиса³⁵. В Великобритании — до 3,8%, это самая низкая отметка за последние полвека и устойчивый тренд начиная с 1990-х годов³⁶. В такой ситуации многие хватались за любую работу, которая подворачивалась.

ВЫВОДЫ

Таким образом, нынешняя конъюнктура — продукт долгосрочных трендов и циклического развития. Мы продолжаем жить в капиталистическом обществе, в котором конкуренция и погоня за прибылью определяют ключевые ориентиры и координаты. Однако 1970-е годы обозначили важный поворот в этой общей рамке: прочь от надежной занятости и неповоротливых промышленных гигантов — навстречу гибкой занятости и бережливым бизнес-моделям. В 1990-х годах, когда финансовый пузырь в новой интернет-индустрии привел к масштабным инвестициям в недвижимость, сложились условия для технологической революции. Тогда же обозначился и поворот к новой модели экономического роста: Америка решительно прощлась со своей производственной базой и тянулась к «спекулятивному кейнсианству» (asset-price Keynesianism) как наиболее жизнеспособному варианту. Новая модель роста

³⁵ [Federal Reserve Bank of St Louis, 2016a].

³⁶ [Office for National Statistics, 2016b].

запустила жилищный пузырь в начале двадцать первого столетия и определила характер реакции на кризис 2008 г. Измученные глобального масштаба страданиями по поводу государственного долга, правительства обратились к монетарной политике в надежде улучшить экономическую ситуацию. В сочетании с ростом корпоративных сбережений и расширением «налоговых гаваней» это привело к немислимому избытку наличности, который — в этом-то экономическом океане низких ставок — остро хотелось вложить во что-то с адекватным уровнем прибыльности. Наконец, с началом кризиса изрядно пострадали и работники: необходимость зарабатывать деньги сделала их фактически беззащитными перед эксплуататорскими условиями труда. Все это заложило основы сегодняшней экономики.

СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»
основана в 2009 г. Валерием Анашвили

В серии вышли: <id.hse.ru/books/series/25279647/>

Научное издание

Ник Срничек

КАПИТАЛИЗМ ПЛАТФОРМ

Заведующая книжной редакцией ЕЛЕНА БЕРЕЖНОВА
Редактор АНАСТАСИЯ АРХИПОВА
Верстка: ЮЛИЯ ПЕТРИНА
Корректор ОЛЬГА РОСТКОВСКАЯ

Дизайн обложек серии: ПОЛИНА ЛАУФЕР (ABCdesign)
Дизайн блока серии: СЕРГЕЙ ЗИНОВЬЕВ

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел.: (495) 772-95-90 доб. 15285

Подписано в печать 09.11.2018. Формат 60×90/16
Усл. печ. л. 8,0. Уч.-изд. л. 5,5. Печать струйная ролевая
Тираж 1000 экз. Изд. № 2202. Заказ №

Отпечатано в АО «Первая Образцовая типография»
Филиал «Чеховский Печатный Двор»
142300, Московская обл., г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1
www.chpd.ru, e-mail: sales@chpd.ru, тел.: 8 (499) 270-73-59