

Mariana Mazzucato
The Value of Everything
Making and Taking
in the Global Economy

ОГЛАВЛЕНИЕ

Благодарности	8
ПРЕДИСЛОВИЕ: ИСТОРИИ О СОЗДАНИИ БОГАТСТВА	11
ВВЕДЕНИЕ: СОЗДАНИЕ VERSUS ИЗЪЯТИЯ	20
Распространенные направления критики изъятия ценности	25
Что такое ценность?	28
Столкновение с границей сферы производства	31
Почему теория ценности имеет значение?	35
Структура книги	40
ГЛАВА 1. КРАТКАЯ ИСТОРИЯ ЦЕННОСТИ	47
Меркантилисты: торговля и сокровища	49
Физиократы: истина — в земле	56
Классические экономисты: ценность — в труде	63
ГЛАВА 2. СУБЪЕКТИВНАЯ ЦЕННОСТЬ: ВОСХОЖДЕНИЕ МАРЖИНАЛИСТОВ	97
Новые времена — новая теория	98
Закат классической экономической теории	99
От объективного к субъективному: новая теория ценности, основанная на предпочтениях	101
Восхождение «неоклассиков»	104
Исчезновение категории ренты — почему это имеет значение?	115
ГЛАВА 3. ИЗМЕРЕНИЕ БОГАТСТВА НАРОДОВ	120
ВВП как общественная конвенция	122
Появление системы национальных счетов	130
Измерение добавленной ценности государства в ВВП	134

Одна странность национальных счетов: ВВП facit saltus! . . .	140
«Залатать» национальные счета недостаточно	151
ГЛАВА 4. ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР: РОЖДЕНИЕ КОЛОССА	155
Банки и финансовые рынки становятся союзниками	157
Банковская проблема	160
Дерегулирование и истоки краха	168
Владыки (деньго-)творения	173
Финансы и «реальная» экономика	176
От претензий на прибыли к претензиям на претензии	184
Долг в семье	190
Заключение	198
ГЛАВА 5. РАСЦВЕТ КАЗИНО-КАПИТАЛИЗМА	200
Прометей освобожденный (с лицензией пилота)	203
Новые экономические субъекты.	210
Как финансовый сектор осуществляет изъятие ценности	215
Заключение	233
ГЛАВА 6. ФИНАНСИАЛИЗАЦИЯ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	235
Ответный удар обратного выкупа	237
Максимизация ценности для акционеров	240
Отступление «терпеливого» капитала	247
Нацеленность на краткосрочные выгоды и непроизводительное инвестирование	252
Финансиализация и неравенство	256
От максимизации ценности для акционеров к ценности для всех заинтересованных сторон	263
Заключение	267
ГЛАВА 7. ИЗЪЯТИЕ ЦЕННОСТИ ЧЕРЕЗ ИННОВАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ	270
Мифы о создании ценности	270
Откуда берутся инновации?	272
Финансирование инноваций	278
Патентованное изъятие ценности	288
Непроизводительное предпринимательство	294
Ценообразование в фармацевтическом секторе	296
Сетевые эффекты и преимущества первопроходцев	304
Создание и изъятие цифровой ценности	313
Распределение рисков и вознаграждений	316
Заключение	321

ГЛАВА 8. НЕДООЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА	326
Мифы о жесткой экономии	331
Ценность государства в истории экономической мысли	339
Кейнс и контрциклическое государство	342
Государство в национальных счетах.	347
Теория общественного выбора: рационализация приватизации и аутсорсинга	353
Восстановление доверия и постановка стратегических задач	368
Государственное и частное: воздаяние по заслугам	372
От общественных благ к общественной ценности	374
ГЛАВА 9. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ НАДЕЖДЫ	381
Рынки как результаты	387
Принять экономику как миссию	391
Лучшее будущее для всех	393
Библиография	395

БЛАГОДАРНОСТИ

В 2013 году я написала книгу «Предпринимательское государство», в которой рассказала, как теория и практика инноваций оказались в плену у мифов о предпринимателях-одиночках и стартапах, а одно из ключевых действующих лиц, выступавшее в качестве инвестора первой инстанции, — государство — оставалось незамеченным. Инновационный процесс носит коллективный характер, и различные типы государственных институтов играют в нем важнейшую роль. Но эту роль постоянно игнорируют, в связи с чем наша теория создания ценности оказывается несостоятельной — именно в этом основная причина того, почему распределение богатства часто не выполняет своих функций.

Книга, которую вы держите в руках, — прямое следствие этих исходных соображений. Невозможно понять динамику процесса экономического роста, не вернувшись к изначальным вопросам: что такое богатство и откуда берется ценность? Уверены ли мы в том, что нечто, принимаемое нами за создание ценности, не является попросту ее завуалированным изъятием?

Для написания этой книги мне потребовалось тщательно разобраться в теоретическом осмыслении категории ценности за последние 300 лет. Это было нелегкой задачей, причем она еще усложнялась потому, что одновременно мне пришлось справляться с приложением этих идей к современному капитализму в целом — например, к такому явлению, как финансиализация, — а также к отдельным секторам, от финансов до фармацевтической индустрии и ИТ.

Реализовать эту обескураживающую задачу — от глубокого погружения в теорию до ориентирования во всем богатстве отрасле-

вых сюжетов — мне не удалось бы без любезной помощи множества людей.

Прежде всего, я хотела бы поблагодарить Грегора Семенюка, который, как и я сама, получил степень доктора философии в Новой школе в Нью-Йорке — в одном из тех редких мест, где все еще преподаются альтернативные теории экономической мысли. Грегор великодушно делился со мной своими исключительными познаниями в теории ценности — от физиократов до классической школы: его невероятная поддержка помогла мне представить в интуитивно понятном виде споры между физиократами, Смитом и Рикардо, а также то странное обстоятельство, что даже у Маркса нет убедительной теории по поводу того, каким образом свою лепту в ценность может вносить государство.

Свою наполненную бесконечным терпением экспертную редакторскую помощь мне оказал Майкл Прест — благодаря его волшебному перу зачастую слишком концентрированный материал стал восприниматься гораздо легче. Даже в самые жаркие дни он с готовностью приезжал на своем велосипеде на наши встречи и оказался не просто дружелюбным редактором, но и прекрасным товарищем, вносящим спокойствие в те зачастую охваченные лихорадочным ощущением месяцы, когда я старалась завершить книгу, одновременно занимаясь своей большой семьей и подготовкой к открытию нового отделения в Университетском колледже Лондона. Наши еженедельные встречи в пабе «Лорд Стэнли» в Камдене, во время которых мы внимательно изучали материал книги, часто превращались в поток сознания о недугах современного капитализма — и это было настоящее удовольствие, которому порой способствовала одна-другая пинта.

За просмотр отдельных глав этой книги и двойную проверку ошибок на ее финальных стадиях я хотела бы поблагодарить (в алфавитном порядке) самоотверженно предложивших свою мудрость и заботу Томмазо Габеллини, Симону Гасперин, Маттео Делейди, Джоша Райана Коллинза, Андреа Лаплейна, Алена Ризка, Лукаса Фукса и Эдуарда Хейдаса.

Прекрасным первым читателем книги стал мой редактор от издательства Penguin Том Пенн, с которым мы провели бесчисленное количество встреч за кофе в Британской библиотеке — при своих редких качествах педантичного корректора он одновременно оставался глубоко погруженным как в экономическое, так и в философское содержание книги.

Также я хотела бы выразить благодарность за великолепное административное содействие, которым я пользовалась на протяжении последних четырех лет сначала в Исследовательском центре научной политики Университета Суссекса, а теперь в основанном мною новом Институте инноваций и общественных целей (ИИОЦ) в Университетском колледже Лондона. Моя особенная благодарность Гемме Смит, которая неизменно помогала мне доносить мои идеи в понятном для широкой публики виде — будь то десятичасовой выпуск новостей или аналитическая записка. Вместе с новой командой в новом институте я надеюсь, что основная мысль этой книги — необходимость возобновления дискуссии о ключевых вопросах, имеющих отношение к категории ценности, — может, по существу, быть связана с амбициозной задачей института дать новые определения способам концептуализации общественной ценности: каким образом ее создавать, возвращать и оценивать.

Наконец, я хотела бы поблагодарить Карло, Леона, Миколь, Люче и Софию за их терпение в те долгие ночи и выходные, которые отняла эта книга. Это терпение позволяло мне взбираться по нашей лестнице и усаживаться за тот самый счастливый и наполненный общением обеденный стол, какой только может пожелать супруга и мать, — и жизнь возвращалась на то главное место, где ей и полагается быть.

Предисловие

Истории о создании богатства

МЫ часто слышим, как отдельные компании, предприниматели или целые сектора экономики называют себя «создающими богатство» (*wealth-creating*). Контекст — финансы, крупные фармацевтические компании или небольшие стартапы — может различаться, однако самооценка остается практически той же: я особенно продуктивный участник экономического процесса, моя деятельность создает богатство, я принимаю на себя крупные «риски» и, стало быть, заслуживаю более высокого дохода, чем те, кто просто зарабатывает на вторичных эффектах от этой деятельности. Но что, если в итоге окажется, что подобные описания — это не более чем просто рассказы, создающиеся для обоснования неравенства богатства и дохода, обильно вознаграждающего тех немногих, кто способен убедить власти и общество в том, что они заслуживают высокого вознаграждения, в то время как остальные довольствуются объедками с их стола?

В 2009 году главный исполнительный директор Goldman Sachs Ллойд Бланкфейн заявлял, что «люди из Goldman Sachs — одни из самых производительных на свете»¹, хотя лишь годом ранее этот инвестиционный банк внес немалую лепту в худший начиная с 1930-х годов финансово-экономический кризис. Налогоплательщикам США пришлось выложить 125 млрд долларов, чтобы Gold-

¹ «Часто говорят, что в Goldman много платят, — сказал г-н Бланкфейн. — Но при этом забывают отметить, что мы генерируем в разы больший чистый доход на человека, чем в среднем по отрасли. Люди из Goldman — одни из самых производительных на свете». См.: Business Insider. URL: <http://www.businessinsider.com/henry-blodget-blankfeins-new-defense-of-goldman-bonuses-goldmanemployees-are-better-than-you-2009-11?IR=T>.

man Sachs была оказана экстренная финансовая помощь. В свете никудышных действий инвестиционного банка всего за год до этого подобное чрезвычайно оптимистичное заявление его исполнительного директора было чем-то из ряда вон выходящим. С ноября 2007 по декабрь 2009 года банк уволил три тысячи сотрудников, а его прибыль обвалилась². На Goldman Sachs и некоторых его конкурентов были наложены штрафы, хотя их размеры — например, 550 млн долларов для Goldman и 297 млн долларов для JPMorgan — выглядели небольшими в сравнении с последующими доходами³. Несмотря на все это, Goldman, наряду с другими банками и хедж-фондами, продолжал делать ставку на те же самые инструменты, которые они некогда создали и которые затем привели ко всем этим неурядицам.

Несмотря на множество разговоров о наказании тех банков, которые поспособствовали кризису, ни один банкир не оказался за решеткой, а имевшие место изменения едва ли ограничились способностью банков продолжать делать деньги на спекуляциях: между 2009 и 2016 годами тот же Goldman получил чистую прибыль в 63 млрд долларов с чистой выручки в 250 млрд⁴. Только в 2009 году его прибыль составила рекордные 13,4 млрд долларов⁵. И хотя правительство США спасло банковскую систему на деньги налогоплательщиков, у него не нашлось смелости, чтобы выставить банкам счет за столь высокорискованную деятельность. В конечном счете правительство было счастливо просто получить свои деньги обратно.

Разумеется, финансовые кризисы не являются чем-то новым. Однако полвека назад жизнерадостная уверенность Бланкфейна в своем банке показалась бы несколько неожиданной. До 1960-х годов финансы не считались «производительной» частью экономики. В них видели важный инструмент перемещения уже существующего богатства, а не создания нового. В самом деле, экономисты были столь убеждены в сугубо вспомогательной роли финансов, что даже не включали в свои подсчеты количества производимых

² Goldman Sachs Annual Report, 2010.

³ Collins M. The Big Bank Bailout // Forbes. July 14, 2015. URL: <http://www.forbes.com/sites/mikecollins/2015/07/14/the-big-bank-bailout/#66d600ee3723> (дата обращения 19.10.2020).

⁴ Goldman Sachs Annual Report, 2016.

⁵ Goldman Sachs Annual Report, 2010.

экономикой товаров и услуг большинство оказываемых банками, в частности, прием вкладов и выдачу займов. В расчеты экономистами валового внутреннего продукта (ВВП) финансы попадали лишь в качестве «промежуточного фактора» — услуги, необходимой для функционирования других отраслей, которые и были настоящими создателями ценности.

Но примерно в 1970 году это положение дел начало меняться. Система национальных счетов, которые дают статистическую картину масштаба, состава и направленности той или иной экономики, стала включать финансовый сектор в расчеты ВВП как совокупной стоимости производимых в этой экономике товаров и услуг⁶. Это изменение в расчетах совпало с дерегулированием финансового сектора — в рамках этого процесса, помимо прочего, был ослаблен контроль над тем, сколько банки могли давать займы, над процентными ставками, которые они могли устанавливать, и над продуктами, которые они могли продавать. В совокупности эти изменения коренным образом изменили поведение финансового сектора и усилили его влияние на «реальную» экономику. Финансы больше не рассматривались как консервативный род занятий — наоборот, они стали быстрой карьерной траекторией для умников, способных сделать много денег. После того как в 1989 году пала Берлинская стена, некоторые из наиболее талантливых ученых Восточной Европы в итоге перебрались работать на Уолл-стрит. Финансовая индустрия расширялась и становилась более уверенной в себе, она открыто лоббировала продвижение своих интересов, заявляя, что финансы играют решающую роль в создании богатства.

Сегодня проблема заключается не просто в размере финансового сектора и в том, каким образом его темпы роста опередили темпы роста нефинансового сектора экономики (например, промышленности), но в его воздействии на остальную экономику, значительные сегменты которой стали «финансализованными». Финансовые операции и поддерживаемая ими ментальность проникли в промышленность, и это наглядно видно по тому, как менеджеры предпочитают направлять более значительную долю при-

⁶ ВВП (валовой внутренний продукт) пришел на смену валовому национальному продукту (ВНП) в качестве стандартной меры выпуска продукции в 1980-х годах. С точки зрения создания ценности разница между ними принципиальна.

былей не на инвестирование в долгосрочное будущее бизнеса, а на обратный выкуп акций, что, в свою очередь, накачивает биржевые котировки, фондовые опционы и заработки управленческой верхушки. Они называют это созданием ценности, но, как и в самом финансовом секторе, реальность зачастую оказывается противоположной: мы имеем дело с изъятием ценности.

Эти рассказы о создании ценности не ограничиваются только финансами. В 2014 году фармацевтический гигант Gilead оценил стоимость трехмесячного курса «Harvoni» (своего нового средства от смертельно опасного вируса гепатита С) в 94 500 долларов. Обосновывая установление такой цены, Gilead утверждал, что данное средство представляет собой «ценность» для систем здравоохранения. Джон ЛаМаттина, бывший президент по исследованиям и разработкам фармацевтической компании Pfizer, тоже говорил, что высокая цена на подобные лекарства оправдана тем, насколько благотворны они для пациентов и для общества в целом. На практике это означает, что цена препарата сопоставляется с издержками, которые конкретная болезнь причинит обществу, если ее не лечить или делать это с помощью второй по эффективности доступной методики. Фармацевтическая индустрия называет такой подход «ценообразованием на основе ценности». Критики, опровергающие данную аргументацию, приводят конкретные примеры, которые демонстрируют отсутствие корреляции между ценой лекарств от рака и приносимой ими пользой⁷. Один из интерактивных калькуляторов, позволяющих установить «корректную» цену того или иного средства от рака на основе его ценностных характеристик (рост ожидаемой продолжительности жизни, который обеспечивается пациенту, побочные эффекты и т.д.), показывает, что для большинства лекарств эта ценностно обоснованная цена ниже текущей рыночной⁸.

Тем не менее цены на лекарства не падают — похоже, что приводимые фармацевтической индустрией аргументы относительно создания ценности успешно нейтрализовали критику. В действительности значительная доля расходов на здравоохранение в западном

⁷ См., например: *Hilner B.E., Smith T.J. Efficacy Does not Necessarily Translate to Cost Effectiveness: A Case Study in the Challenges Associated with 21st Century Cancer Drug Prices // Journal of Clinical Oncology. 2009. Vol. 27. No. 13.*

⁸ Интерактивный калькулятор Питера Баха доступен на сайте: [DrugPricingLab: https://drugpricinglab.org/tools/drug-abacus](https://drugpricinglab.org/tools/drug-abacus) (дата обращения 17.11.2020).

мире не имеет ничего общего со здравоохранением: эти расходы попросту представляют собой ценность, изымаемую фарминдустрией.

В качестве еще одного примера рассмотрим, каким образом предприниматели в сфере доткомов или в ИТ-индустрии лоббируют выгодное для них налогообложение со стороны правительств во имя «создания богатства». Апеллируя к «инновациям» в качестве новой силы современного капитализма, благодетели из Кремниевой долины успешно производят впечатление предпринимателей и гаражных изобретателей, реализующих на практике то «созидательное разрушение», которое даст рабочие места будущего. Эти новые действующие лица, от Google до Uber и Airbnb, тоже часто называются «создателями богатства».

Но эта соблазнительный миф о создании ценности ведет к сомнительным размашистым налоговым мерам, реализуемым политическими кругами — в качестве примера можно привести механизм «патентного ящика» (*patent box*)⁹, позволяющий сокращать налоги на любую продукцию с запатентованными компонентами. Это якобы стимулирует инновационный процесс, поощряя создание интеллектуальной собственности. Однако в подобной политике мало смысла, поскольку патенты уже представляют собой монополии, которые, как правило, должны приносить высокие доходы. Задачей же властей должно быть не увеличение прибылей от монопольного положения на рынке, а благоприятствование инвестициям в таких сферах, как научные исследования.

Многие из так называемых создателей богатства в высокотехнологичной индустрии наподобие сооснователя PayPal Питера Тила зачастую разносят государство на чем свет стоит, называя его идеальным препятствием на пути создания богатства¹⁰. Тиль даже дошел до того, что основал в Калифорнии «движение за отсоединение», чтобы эти самые создатели богатства могли добиться как можно большей независимости от тяжелой руки государства.

⁹ Режим, впервые принятый во Франции в 2001 году, а затем и в ряде европейских стран, предполагает, что стимулирование инновационной деятельности через систему налогообложения происходит в конце инновационной цепи создания продукта, когда созданные результаты интеллектуальной деятельности уже генерируют доход. — *Примеч. пер.*

¹⁰ *Roose K. Silicon Valley's Secessionist Movement Is Growing // New York Magazine. October 21, 2013. URL: <http://nymag.com/daily/intelligencer/2013/10/silicon-valleys-secessionists.html> (дата обращения 19.10.2020).*

Когда главного исполнительного директора Google Эрика Шмидта спросили, каким образом компании контролируют наши персональные данные, он ответил как будто риторическим вопросом: «Вы бы предпочли, чтобы этим занималось государство?». Подобный ответ подпитывает распространенное представление: предприниматели — это хорошо, государство — это плохо.

Однако, представляя себя героями нашего времени, Apple и другие компании с удобством для себя игнорируют передовую роль государства в новых технологиях. Та же Apple без зазрения совести заявляла, что ее вклад в общественную жизнь следует оценивать не по объему уплачиваемых налогов, а за счет признания ее великих изобретений. Но не заслуживает ли налогоплательщик, который помог Apple создать эту продукцию и получить благодаря ей рекордные прибыли, чего-то иного, помимо линейки, несомненно, блестящих гаджетов? Сам факт постановки подобного вопроса показывает, насколько нам необходим радикально иной нарратив относительно того, кто на самом деле сначала создал богатство — а кто затем стал уже его изымать.

Если исходить из того, что многие создатели богатства находятся в частном секторе, неизбежен вывод, что на противоположном конце того спектра, где главные роли играют быстроногие банкиры, опирающиеся на последние достижения науки фармацевтические компании и предприимчивые гики, окажутся чиновники и правительственные бюрократы, занимающиеся изъятием ценности. С этой точки зрения частное предприятие подобно стремительному гепарду, привносящему в мир инновации, а государство — медлительной черепахе, препятствующей прогрессу, или, используя другую метафору, кафкианскому бюрократу, погребенному под грузом бумаг, неуклюжему и неэффективному. Государство изображается как нечто присосавшееся к обществу и финансируемое за счет обязательных налогов на многострадальных граждан. Вывод при таком подходе всегда будет только один: нам нужно больше рынка и меньше государства. Чем тоньше, незаметнее и эффективнее работает государственная машина, тем лучше.

Во всех описанных случаях, от финансов до фармацевтической отрасли и ИТ, правительства лезут вон из кожи, чтобы привлечь этих якобы создающих ценность специалистов и компании, предоставляя им налоговые льготы и избавляя от волокиты, которая, как считается, высасывает их создающую богатство энергию. Пресса

всячески превозносит создателей богатства, политики обхаживают их, а для многих людей они выступают высокостатусными фигурами, которыми надо восхищаться и которым надо подражать. Но кто решил, что это они создают ценность? Какое определение ценности используется, чтобы отличать создание ценности от ее изъятия, а то и уничтожения?

Почему мы с такой готовностью поверили этой сказке о добре, противостоящем злу? Как измеряется ценность, производимая государственным сектором, и почему он гораздо чаще рассматривается просто как более неэффективная версия частного сектора, а не наоборот? А что, если в действительности вся эта история бездоказательна? Что, если она проистекает исключительно из некоего набора глубоко застарелых идей? И какие новые сюжеты в связи с этим можно было бы представить?

Древнегреческий философ Платон как-то сказал, что идеи правят миром. Его великая работа «Государство» отчасти представляет собой пособие по воспитанию главы его идеального государства — стража. Платон признавал, что мифы формируют характер, культуру и поведение: «Прежде всего нам, вероятно, надо смотреть за творцами мифов: если их произведение хорошо, мы допустим его, если же нет — отвергнем. Мы уговорим воспитательниц и матерей рассказывать детям лишь признанные мифы, чтобы с их помощью формировать души детей скорее, чем их тела — руками. А большинство мифов, которые они теперь рассказывают, надо отбросить»¹¹.

Платон не любил мифы о плохом поведении богов. В этой книге рассмотрен более современный миф — о создании ценности в экономике. Я полагаю, что подобное мифотворчество сделало возможным невероятный масштаб изъятия ценности, допустив крайнее обогащение некоторых индивидов, а заодно и утечку общественного богатства. Между 1975 и 2015 годами реальный ВВП США — объем экономики с поправкой на инфляцию — вырос примерно втрое, с 5,49 трлн до 16,58 трлн долларов¹². Производительность в течение этого периода выросла более чем на 60%. Одна-

¹¹ *Plato. The Republic / transl. and with an introd. by H.D.P. Lee. L.: Penguin Books, 1955. P. 115; Платон. Государство. 377с // Платон. Собрание сочинений: в 4 т. Т. 3. М.: Мысль, 1994. С. 140.*

¹² *US Real GDP by Year. URL: <http://www.multpl.com/us-gdp-inflation-adjusted/table> (дата обращения 19.10.2020).*

ко начиная с 1979 года реальная почасовая оплата труда огромного большинства американских рабочих стагнировала или даже падала¹³. Иными словами, на протяжении почти четырех десятилетий небольшая элита присваивала почти все выгоды от растущей экономики. Увидеть, кто входит в эту элиту, не составит особого труда. Марк Цукерберг бросил Гарвард в возрасте 19 лет, чтобы запустить Facebook. Сейчас ему немного за тридцать, и, по данным *Forbes*¹⁴, за год до середины 2016 года состояние Цукерберга выросло на 18 млрд долларов, подобравшись к общей сумме, оцениваемой в 70,8 млрд долларов. Он является четвертым из богатейших людей в США и пятым — во всем мире¹⁵.

Господствующие представления о том, что рост неравенства в американской и многих других экономиках происходит благодаря неким очень умным индивидам, достигающим особенных успехов в инновационных секторах, противоречат здравому смыслу. Несмотря на то что богатство создается посредством коллективных усилий, масштабный дисбаланс в распределении выгод от экономического роста чаще был результатом изъятия богатства, потенциальный размах которого чрезвычайно усилила глобализация.

В конце II квартала 2016 года у Facebook имелось 1,71 млрд активных пользователей в месяц — почти каждый четвертый житель планеты. Дисбаланс в распределении выгод от экономического роста является первопричиной увеличения социального неравенства во многих развитых экономиках, что, в свою очередь, имеет глубокие политические последствия — в их числе можно рассматривать, например, и британский референдум по вопросу выхода из Евросоюза. Многие из тех, кто ощущает, что глобализация сделала их аутсайдерами, предпочли голосовать за брекзит.

Значительную долю вины за плачевные результаты получившего всеобщее признание дискурса о ценности должны взять на себя экономисты. Мы перестали обсуждать категорию ценности и, как

¹³ *Gould E.* 2014 Continues a 35-Year Trend of Broad-Based Wage Stagnation // Economic Policy Institute. URL: <http://www.epi.org/publication/stagnant-wages-in-2014/> (дата обращения 19.10.2020).

¹⁴ *Savchuk K.* Mark Zuckerberg's Net Worth soars \$18 billion in a year, now richest person in California // *Forbes*. May 25, 2016. URL: <https://www.forbes.com/sites/katiasavchuk/2016/05/25/mark-zuckerberg-makes-18-billion-in-a-year-now-richest-person-in-california-facebook-billionaire/#2e0b360a2c10> (дата обращения 19.10.2020).

¹⁵ *Forbes*. 2017.

результат, позволили одной истории о «создании богатства» и «создателях богатства» господствовать почти бесспорно.

Цель этой книги — изменить существующее положение дел, причем сделать это путем возобновления дискуссии о категории ценности, которая обычно находилась — и, утверждаю я, все так же должна находиться — в самом сердце экономической мысли. Если ценность определяется ценой, устанавливаемой гипотетическими силами предложения и спроса, то в таком случае та или иная деятельность рассматривается как создающая ценность до того момента, пока она законно позволяет выручить соответствующую цену. Таким образом, если вы зарабатываете много, вы должны быть создателем ценности. Далее я продемонстрирую, что маскировать разнообразную деятельность по изъятию ценности под деятельность, создающую ценность, стало проще благодаря самому способу употребления слова «ценность» в современной экономике. При этом ренту (незаработанный доход) смешивают с прибылью (заработанный доход), растет неравенство, а инвестиции в реальную экономику падают. Более того, без различия создания ценности и ее изъятия становится почти невозможным воздать по заслугам первому, а не второму процессу. Если наша цель состоит в обеспечении роста, который в большей степени определяется инновационным процессом (интеллектуальный рост) и является более инклюзивным и устойчивым, то нам необходимо лучшее понимание ценности, которое будет направлять наши действия.

Все это не абстрактный спор. Он имеет долгосрочные последствия для каждого — социальные и политические в той же степени, что и экономические. То, как мы говорим о ценности, влияет на способ поведения каждого из нас — от гигантских корпораций до самого скромного покупателя — в качестве экономических субъектов и, в свою очередь, наша оценка ее эффективности отражается на экономике. Именно это философы называют перформативностью: то, как мы говорим о вещах, влияет на поведение и, в свою очередь, на то, как мы осмысляем вещи. Иными словами, перед нами самосбывающееся пророчество.

Если мы неспособны определить, что мы имеем в виду под ценностью, мы не можем быть уверены ни в ее производстве, ни в ее справедливом распределении, ни в поддержании экономического роста. Иными словами, понимание категории ценности является принципиальным для всех других необходимых нам дискуссий о том, где находится наша экономика и как изменить ее курс.

Введение

Создание versus изъятия

Варварские золотые бароны — они не находили золото, они не добывали золото, они не извлекали золото из породы, но в силу некой таинственной алхимии все золото принадлежало им.

Большой Билл Хейвуд,
один из основателей профсоюза
«Индустриальные рабочие мира»¹

Билл Хейвуд красноречиво выражал свое недоумение, будучи представителем интересов работников и работниц американской горнодобывающей промышленности в начале XX века и в период Великой депрессии 1930-х годов. Хейвуд обладал глубоким знанием промышленности, но даже он не мог ответить на вопрос, почему владельцы капитала, которые мало что делали, кроме покупки и продажи золота на рынке, получали так много денег, в то время как рабочие, тратившие свою психическую и физическую энергию на то, чтобы найти золото, добыть и выделить его из породы, получали так мало. Почему те, кто осуществлял *изъятие*, получали такие большие деньги за счет *создателей*?

Аналогичные вопросы по-прежнему задаются и сегодня. В 2016 году обанкротился британский массовый ритейлер BHS — эта компания была основана в 1928 году, а в 2004 году была куплена за 200 млн фунтов стерлингов сэром Филипом Грином, хорошо известным предпринимателем в сфере розничной торговли.

¹ *Haywood B.* Bill Haywood's Book: The Autobiography of Big Bill Haywood. N.Y.: International Publishers, 1929.

В 2015 году сэр Филип продал этот бизнес за один фунт группе инвесторов во главе с британским предпринимателем Домиником Чепеллом. За то время пока BHS находился под его контролем, сэр Филип и его семья извлекли из компании примерно 580 млн фунтов стерлингов в виде дивидендов, арендной платы и процентов по займам, которые они предоставляли компании. Крах BHS лишил работы 11 тыс. человек и оставил после себя дефицит пенсионного фонда компании в размере 571 млн фунтов стерлингов, несмотря на то что в момент приобретения фонда сэром Филипом он имел положительный баланс². В отчете о расследовании краха BHS, проведенном Особым комитетом по занятости и пенсиям Палаты общин, сэр Филип, мистер Чеппелл и их «прихлебатели» обвинялись в «систематическом грабеже». Для работников и пенсионеров BHS и их семей, чья достойная жизнь зависела от компании, все это было изъятием ценности эпического масштаба — присвоением доходов, совершенно несопоставимых с размером экономического вклада. Но для сэра Филипа и других людей, которые контролировали этот бизнес, это было созданием ценности.

Хотя деятельность сэра Филипа можно рассматривать как некое отклонение от нормы, как бесчинство отдельно взятого субъекта, его манера мышления едва ли нестандартна: на многих гигантских корпорациях сегодня также лежит вина в смешении создания ценности с ее изъятием. Например, в августе 2016 года Европейская комиссия — исполнительный орган Евросоюза (ЕС) — спровоцировала международный скандал между ЕС и США, обязав компанию Apple выплатить Ирландии 13 млрд евро в качестве задолженности по налогам³.

Apple — крупнейшая компания в мире по стоимости на фондовом рынке. В 2015 году гигантский объем денег и ценных бумаг — 187 млрд долларов⁴, что почти сопоставимо с номинальным объе-

² How Philip Green's family made millions as value of BHS plummeted // The Guardian. April 25, 2016. URL: <https://www.theguardian.com/business/2016/apr/25/bhs-philip-green-family-millions-administration-arcadia> (дата обращения 19.10.2020).

³ Apple tax deal: how it worked and what the EU ruling means // Financial Times. URL: <https://www.ft.com/content/cc58c190-6ec3-11e6-a0c9-1365ce54b926> (дата обращения 19.10.2020).

⁴ *Houlder V., Barker A., Beesley A.* Apple's EU tax dispute explained // Financial Times. August 30, 2016. URL: <https://www.ft.com/content/3e0172a0-6e1b-11e6-9ac1-1055824ca907> (дата обращения 19.10.2020).

мом ВВП Чешской Республики в том же году⁵, — она держала за пределами Соединенных Штатов, чтобы избежать высоких налогов, которые пришлось бы заплатить в случае репатриации своих доходов в США. В рамках соглашения с Ирландией, заключенного еще в 1991 году, двум ирландским «дочкам» Apple был предоставлен очень благоприятный налоговый режим. Этими дочерними структурами были Apple Sales International (ASI), на которую заводились все прибыли с продаж iPhone и других устройств Apple в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Индии, и Apple Operations Europe, которая занималась производством компьютеров. Права на развитие своих продуктов Apple за символическую стоимость передавала ASI, тем самым лишая американского налогоплательщика доходов от тех реализованных в продуктах Apple технологий, исходное развитие которых этот налогоплательщик профинансировал. Европейская комиссия утверждала, что максимальная ставка, применявшаяся к подлежащим налогообложению прибылям, которые оформлялись в рамках ирландской юрисдикции, составляла 1%. Однако в 2014 году Apple платила налог по ставке лишь 0,005%. Стандартная же ставка корпоративного налогообложения в Ирландии составляет 12,5%.

Более того, эти «ирландские» дочерние структуры Apple в действительности вообще не являлись налоговыми резидентами с конкретным местоположением. Так случилось потому, что они использовали разночтения между ирландскими и американскими определениями постоянного местонахождения. Почти все прибыли, получаемые этими дочерними компаниями, относились на их «головные офисы», которые существовали только на бумаге. Еврокомиссия постановила, чтобы Apple доплатила налоги, исходя из того, что соглашение между Apple и Ирландией предполагало неправомjernую государственную помощь (правительственную поддержку, дающую той или иной компании преимущество перед конкурентами), причем Ирландия не предлагала схожие условия другим компаниям. Как утверждала Еврокомиссия, Ирландия предложила Apple сверхнизкие налоги в обмен на создание рабочих мест в других бизнесах компании на своей территории. Apple и Ирландия отвергли требование Еврокомиссии — и Apple, конеч-

⁵ World Development Indicators Database. World Bank. July 1, 2020. URL: <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf> (дата обращения 19.10.2020).

но же, не единственная крупная корпорация, создавшая подобные причудливые налоговые структуры.

Однако реализованный Apple цикл изъятия ценности не ограничивается международными налоговыми операциями этой компании — он был гораздо ближе к ее родной территории. Не только Apple извлекала ценность у ирландских налогоплательщиков — то же самое проделывало ирландское правительство с налогоплательщиком в США. Почему так произошло? Apple создавала свою интеллектуальную собственность в Калифорнии, где размещена ее штаб-квартира. В действительности, как утверждалось в моей предыдущей книге «Предпринимательское государство: развенчание мифов государственного и частного секторов»⁶ (и эту тему мы еще рассмотрим вкратце ниже, в главе 7), все технологии, делающие смартфоны «умными» (*smart*), создавались на государственные средства. Однако в 2006 году Apple во избежание государственных налогов в Калифорнии создала дочернюю структуру в Рино, штат Невада, где отсутствует налог на корпоративный доход или на доход от прироста капитала. Творчески назвав ее Braeburn Capital⁷, Apple перевела часть своих прибылей в США на эту дочернюю структуру в Неваде, вместо того чтобы декларировать эти средства в Калифорнии. В 2006–2012 годах Apple заработала 2,5 млрд долларов в виде процентов и дивидендов, которые были декларированы в Неваде во избежание налогов в Калифорнии. Достигший угрожающих размеров долг Калифорнии стал бы значительно меньше, если бы Apple точно и в полной мере отчитывалась о своих доходах в США именно в этом штате, где исходно формировалась значительная доля ее ценности (архитектура и дизайн устройств, продажи, маркетинг и т.д.). Именно так изъятие ценности стравливает американские штаты друг с другом, а заодно и ссорит США с другими странами.

⁶ Mazzucato M. The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths. L.: Anthem Press, 2013.

⁷ Намек на пони по имени Брейбёрн, персонажа мультфильмов 1950-х годов «Яблоки раздора», «Слет семьи Эпл» и «Родео в Эпполузе». Как и большинство имен членов семьи Эпл, его имя является названием сорта яблок, который в России известен как бребурн или бреберн. Город Рино в штате Невада был первым крупнейшим центром азартных игр в США, установившим для своих резидентов исключительно благоприятные условия налогообложения. — *Примеч. пер.*

Очевидно, что исключительно сложные схемы минимизации налогообложения Apple разрабатывались прежде всего для извлечения из ее бизнеса максимальной ценности путем уклонения от уплаты значительных налогов, которые пошли бы на пользу тем странам, где работает компания. Нет сомнений в том, что Apple определенно создает ценность — однако игнорирование той поддержки, которую предоставили компании налогоплательщики, а затем срамливание друг с другом штатов и государств определенно не является путем построения инновационной экономики или достижения инклюзивного роста, идущего на пользу широким массам людей, а не только тем, кто смог лучше всего «надуть» систему.

В осуществляемом Apple изъятии ценности есть и еще один аспект. Многие подобные корпорации используют свои прибыли для краткосрочного повышения цены собственных акций вместо долгосрочного реинвестирования прибылей в производство. Основным применяемым для этого способом выступает использование резервов денежных средств для обратного выкупа акций у инвесторов, которым рассказывают, что это делается для максимизации акционерной «ценности» (получаемого акционерами компании дохода, который основан на оценке ее биржевых котировок). Однако вовсе не случайно, что среди главных бенефициаров обратного выкупа акций оказываются менеджеры компаний, имеющие доступ к щедрым схемам льготных опционов, которые представляют собой один из составных элементов их совокупного вознаграждения, — те же самые, что занимаются и реализацией программ обратного выкупа акций. Например, в 2012 году Apple объявила программу обратного выкупа акций в ошеломляющем объеме до 100 млрд долларов. Отчасти это было связано с необходимостью отбиваться от акционеров-«активистов», которые требовали, чтобы компания возвращала им денежные средства для «раскрытия акционерной ценности»⁸. Вместо реинвестирования в свой бизнес Apple предпочла перечислять средства своим акционерам.

Словом, та алхимия противопоставления изымающих и создающих, о которой Большой Билл Хейвуд говорил еще в 1920-х годах, сохраняется и сегодня.

⁸ *Lazonick W., Mazzucato M., Tulum Ö.* Apple's changing business model: What should the world's richest company do with its profits? // *Accounting Forum*. 2013. No. 37. P. 249–267.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КРИТИКИ ИЗЪЯТИЯ ЦЕННОСТИ

Последствия принципиально важного, но зачастую бессистемного различия между изъятием и созданием ценности выходят далеко за рамки судеб отдельных компаний и их работников или даже целых обществ. Изъятие ценности имеет громадные социальные, экономические и политические последствия. В период до финансового кризиса 2007 года доля в совокупном доходе самого богатого 1% населения США выросла с 9,4% в 1980 году до ошеломляющих 22,6% в 2007 году. В дальнейшем ситуация лишь ухудшалась. Начиная с 2009 года неравенство росло еще быстрее, чем до финансового краха 2008 года. По состоянию на 2015 год совокупное состояние 62 богатейших людей нашей планеты оценивалось примерно так же, как и аналогичный показатель у беднейшей половины населения мира — 3,5 млрд человек⁹.

За счет чего продолжается вся эта алхимия? Привычная критика современного капитализма заключается в том, что он вознаграждает «искателей ренты», а не подлинных «создателей богатства». Под «погоней за рентой» в данном случае имеется в виду стремление генерировать доход не за счет производства чего-либо нового, а путем установления наценки сверх «конкурентной цены» и подрыва конкуренции благодаря использованию отдельных преимуществ (в том числе в области труда) или, как в случае отраслей с крупными компаниями, за счет способности последних блокировать доступ в свой сегмент других игроков и получения благодаря этому монопольного преимущества. Рентоориентированная деятельность часто рассматривается и в иных аспектах: «изымающие» выигрывают у «созидающих», а «хищнический» капитализм побеждает капитализм «производительный». Все это рассматривается в качестве ключевого способа — возможно, *того самого* ключевого способа, — с помощью которого 1% населения добился власти над 99%¹⁰. Привычной мишенью подобной критики оказы-

⁹ An Economy for the 99% // Oxfam Briefing Paper. January 2017. URL: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf (дата обращения 19.10.2020).

¹⁰ И даже консервативным силам понравилось играть на аналогах противопоставления изымаателей и созидателей: Митт Ромни называет свой частный инвестиционный фонд средоточием «создания богатства», одновременно отпу-

ваются банки и прочие финансовые институты. Считается, что они получают прибыль от спекулятивных видов деятельности, в основе которых лежит принцип «купи дешево — продай дорого», или от покупки и последующего «раздербанивания» производственных активов, чтобы затем вновь продать их без какой-либо реальной добавленной ценности.

Более тонкие аналитики связывали нарастающее неравенство с тем специфическим способом, каким «изымающие» увеличивали свое богатство. Французский экономист Томас Пикетти в своей авторитетной книге «Капитал в XXI веке» сосредоточивается на неравенстве, формируемом хищнической финансовой индустрией при отсутствии ее должного налогообложения, и на том, какими способами богатство наследуется из поколения в поколение, что дает самым богатым изначальное преимущество для того, чтобы стать еще богаче. Исследование Пикетти содержит ключ к пониманию того, почему коэффициент окупаемости по финансовым активам (которые он называет капиталом) оказался выше, чем коэффициент окупаемости капиталовложений в рост, и призывает к повышенному налогообложению проистекающих из данного обстоятельства богатств и наследств, чтобы разорвать этот порочный круг. В идеале, с точки зрения Пикетти, подобные налоги должны быть всемирными, дабы избежать ситуации, когда одна страна ослабляет другую.

Еще один признанный авторитет, американский экономист Джозеф Стиглиц исследовал, каким образом слабость регулирования и монополистические практики привели к тому, что экономисты называют «извлечением ренты», — Стиглиц рассматривает это явление как основной импульс, стоящий за возвышением 1% самых богатых американцев¹¹. Для Стиглица данная рента является доходом, получаемым благодаря созданию для других предприятий таких препятствий, как барьеры для входа новых компаний в

ская множество замечаний в адрес тех паразитических элементов общества, которые изымают богатство с помощью государства всеобщего благосостояния. *Monbiot G. Mitt Romney and the myth of self-created millionaires // The Guardian. September 24, 2012. URL: <https://www.theguardian.com/commentis-free/2012/sep/24/mitt-romney-self-creation-myth> (дата обращения 19.10.2020).*

¹¹ *Stiglitz J. The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future. L.: Allen Lane, 2012; Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М.: Эксмо, 2015.*

ту или иную отрасль, или же она оказывается результатом дерегулирования, позволившего финансовому сектору занять непропорционально большое место относительно остальной экономики. Исходя из этого, делается предположение, что при условии меньших барьеров для реализации экономической конкуренции произойдет более равномерное распределение доходов¹².

Думаю, можно углубить этот основанный на противопоставлении «созидающих» и «изымающих» анализ того, почему наша экономика, с ее вопиющими неравенствами в распределении доходов и богатства, пошла по неправильному пути. Для понимания того, каким образом одни воспринимаются как «изымающие ценность» и выкачивающие богатство из национальных экономик, в то время как другие выступают «создателями богатства», но ничего от этого богатства не получают, недостаточно рассмотрения препятствий на пути к идеализированной форме совершенной конкуренции. Однако магистральные идеи относительно категории ренты в принципе не оспаривают то, каким образом происходит изъятие ценности — и потому этот процесс устойчиво сохраняется.

Чтобы досконально разобраться с данными проблемами, необходимо выяснить, откуда изначально берется *ценность*. Что именно изымается? Какие социальные, экономические и организационные условия необходимы для производства ценности? Даже на то, каким образом Стиглиц и Пикетти используют термин «рента» для анализа неравенства, влияет их представление о том, что такое ценность и что она репрезентирует. Является ли рента просто препятствием для «свободнорыночного» обмена? Или же определенные лица благодаря своим полномочиям способны получать «незаработанный доход», то есть порожденный манипуляциями с уже существующими активами, а не связанный с созданием новых?¹³ Таков главный вопрос, который будет рассмотрен в главе 2.

¹² Журналистка Рана Форухар рассматривает те способы, с помощью которых материальное производство оказалось подорвано ростом финансового сектора, который обслуживает сам себя, а также менеджеров в промышленности, обслуживающих задачи финансового сектора, а не долгосрочного роста: *Foroohar R. Makers and Takers: The Rise of Finance and the Fall of American Business*. N.Y.: Crown Business, 2016.

¹³ Пока я писала эту книгу, с язвительной критикой современного финансового сектора, также основанной на понятии незаработанного дохода, выступил Майкл Хадсон. См.: *Hudson M. Killing the Host: How Financial Parasites and Debt Bondage Destroy the Global Economy*. Dresden: ISLET Verlag, 2015.

ЧТО ТАКОЕ ЦЕННОСТЬ?

Понятию ценности можно давать разные определения, но, по существу, это производство новых товаров и услуг. Каким образом получаются эти непосредственные результаты (производство), как они распределяются в масштабах экономики (распределение) и что происходит с доходами, получаемыми от их производства (реинвестирование) — вот ключевые вопросы при определении экономической ценности. Кроме того, принципиально значим вопрос о полезности того, что создается: увеличивают ли — или, наоборот, понижают — создаваемые товары и услуги устойчивость конкретной производственной системы? Например, появление какого-нибудь нового завода может иметь экономическую ценность, но если его производство настолько грязное, что уничтожает окружающую среду, то его нельзя рассматривать как обладающий ценностью объект.

Под «созданием ценности» я понимаю способы, с помощью которых различные типы ресурсов (человеческие, материальные и неосязаемые) возникают и взаимодействуют с целью производства новых товаров и услуг. Под «изъятием ценности» я понимаю виды деятельности, сосредоточенные на манипуляции существующими ресурсами и продукцией и на извлечении непропорционально высоких доходов из проистекающих из этого торговых операций.

Здесь важно сделать одно предупреждение. В этой книге я использую слова «богатство» и «ценность» почти как взаимозаменяемые эквиваленты. Это может вызвать возражения у тех, кто рассматривает богатство как нечто в большей степени имеющее монетарную природу, а ценность как потенциально в большей степени социальный концепт, включающий не только экономическую *ценность*, но и *ценности* в аксиологическом смысле. Поэтому хотелось бы пояснить, каким образом используются два эти понятия. Понятие «ценность» я использую в смысле «процесса», посредством которого создается богатство, ценность — это некий поток. Разумеется, этот поток претворяется в фактически существующие вещи, как осязаемые (кусоч хлеба), так и неосязаемые (новое знание). Напротив, «богатство» рассматривается мною как совокупный объем уже созданной ценности. В центре этой книги находятся категория ценности и то, какие силы производят ценность — то есть сам процесс. Однако рассмотрены и вопросы, возникающие

вокруг этого процесса, которые зачастую формулируются сквозь призму того, «кто» является создателем богатства. В этом смысле два указанных понятия используются как эквиваленты друг друга.

Долгое время понятие ценности находилось в самом центре дискуссий об экономике, производстве и распределении полученного дохода, при этом существовали здравые разногласия относительно того, что именно является действительным носителем ценности. Для некоторых направлений экономической мысли цена продуктов человеческой деятельности являлась результатом предложения и спроса, однако их ценность проистекала из объема труда, необходимого для их производства, из тех способов, какими на труд влияли технологические и организационные изменения, и из отношений между капиталом и трудом. В дальнейшем на смену акценту на «объективные» условия производства, технологий и властно-подчиненных отношений пришли понятия редкости и «преференций» экономических субъектов: объем предложения рабочей силы определяется предпочтением работника в пользу досуга вместо того, чтобы заработать больше денег. Иными словами, ценность стала *субъективной*.

До середины XIX века почти все экономисты предполагали также, что для понимания цен на товары и услуги требовалось прежде всего иметь объективную теорию ценности — теорию, связанную с условиями производства этих товаров и услуг, включавшую время, необходимое для их производства, качество используемой рабочей силы — и факторы «ценности» действительно формировали цену товаров и услуг. Но затем подобный подход стал поворачиваться вспять. Многие экономисты пришли к убеждению, что ценность вещей определялась ценой, которую за них платили на «рынке», — или, иными словами, тем, сколько был готов заплатить за них потребитель. Внезапно ценность стала определяться «на глаз». Любые товары и услуги, продаваемые по договорной рыночной цене, оказались по определению создающими ценность.

Переход от ценности, определяющей цену, к цене, определяющей ценность, совпал с крупными социальными изменениями в конце XIX века. Одним из них стал рост популярности социализма — требования реформ со стороны его представителей отчасти были основаны на утверждении, что труд не получает справедливого вознаграждения за создаваемую им ценность. За этим последовала консолидация капиталистического класса произво-

дителей — нет ничего удивительного, что эта группа была крайне заинтересована в альтернативной теории, согласно которой цена предопределяет ценность: эта история позволяла отстаивать присвоение ими большей части продукции, в результате чего труд все в большей степени оставался на обочине.

В интеллектуальной сфере экономисты стремились к тому, чтобы придать своей дисциплине более «научный» вид, сделав ее более похожей на физику и в меньшей степени на социологию, — в результате они стали обходиться без ее предшествующих политических и социальных коннотаций. Если работы Адама Смита (как и предшествовавшие им размышления о функционировании экономики) были наполнены политическим и философским содержанием, то к началу XX века поле, на протяжении более 200 лет являвшееся «политической экономией», оказалось вычищено до просто ортодоксальной «экономики», которая представляла совершенно иную трактовку.

Дискуссия о различных теориях ценности и динамике ее создания в самом деле фактически исчезла из программ экономических факультетов, проявляясь лишь в бизнес-школах в неких совершенно новых формах: «акционерная ценность (ценность для акционеров)» (*shareholder value*)¹⁴, «разделяемая (общая) ценность» (*shared value*)¹⁵, «цепочки создания ценности» (*value chains*)¹⁶, «ценность в сравнении с ценой» (*value for money*), «определение ценности» (*valuation*), «добавление ценности» (*adding value*) и т.п. В результате, если раньше студенты-экономисты обычно получали обширное и разноплановое представление об идее ценности, изучая то, как ее постулировали различные школы экономической мысли, сегодня им преподают лишь то, что ценность определяется динамикой цены в зависимости от редкости и предпочтений. Все это не преподносится как отдельная теория ценности — в качестве при-

¹⁴ Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. No. 4. P. 308; Джensen М., Меклинг У. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности // Вестник С.-Петербургского университета. (Менеджмент). 2004. № 4. С. 118–191.

¹⁵ Porter M.E., Kramer M.R. Creating shared value // Harvard Business Review. 2011. No. 89. P. 62–77.

¹⁶ Porter M.E. Competitive Advantage. N.Y.: Free Press, 1985; Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Паблишер, 2016.

мера можно привести вводный курс по экономике. Интеллектуально выхолощенная идея ценности просто берется как готовое представление, которое по умолчанию следует принять как истинное. При этом, как утверждает в этой работе, исчезновение категории ценности парадоксальным образом привело к тому, что сам ключевой термин «ценность» — понятие, лежащее в самом сердце экономической мысли, — стал более легким для использования как во благо, так и во вред каким угодно прикладным способом.

СТОЛКНОВЕНИЕ С ГРАНИЦЕЙ СФЕРЫ ПРОИЗВОДСТВА

Для понимания того, каким образом на протяжении столетий возникали различные теории ценности, стоит принять во внимание как и почему одни виды экономической деятельности получили название «производительных», а другие — «непроизводительных». Необходимо также учитывать, каким образом это разграничение повлияло на представление о том, какого вознаграждения заслуживают соответствующие экономические субъекты — иными словами, как распределяются выгоды от создания ценности.

Столетиями экономисты и политики — люди, занимающиеся планированием таких организационных структур, как правительство или предприятие, — разделяли виды деятельности в зависимости от того, производят они ценность или нет, то есть являются ли они производительными или непроизводительными. В результате между этими типами деятельности фактически появился некий рубеж, изображенный на рисунке 1 в виде забора, который формирует концептуальную границу, иногда именуемую термином «граница сферы производства» (*production boundary*)¹⁷. Внутри этой границы находятся создатели богатства, а вне ее — бенефициары. На последних богатство распространяется либо потому, что они способны извлекать его с помощью рентоориентированных видов деятельности, как в случае обладания какой-либо монополией, либо

¹⁷ SNA 2008. N.Y.: United Nations, 2009. P. 6; CHC 2008. С. 7. URL: https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/SeriesF_2Rev5r.pdf (дата обращения 19.10.2020). Также рассмотрение границы сферы производства содержится в: Coyle D. GDP: A Brief but Affectionate History. Princeton: University Press, 2014. P. 37–39; Коул Д. ВВП: Краткая история, рассказанная с пиететом. М.: Изд. дом ВШЭ, 2016. С. 51–53; Boss H.H. Theories of Surplus and Transfer: Parasites and Producers in Economic Thought. Boston: Unwin Hyman, 1990.

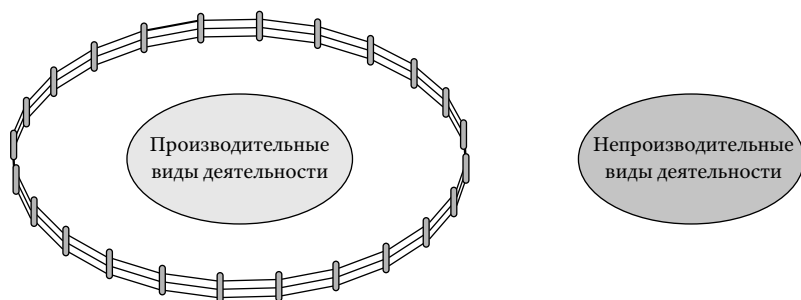


рис. 1. Граница производственной сферы вокруг производящих ценность видов экономической деятельности

потому, что богатство, созданное в сфере производства, перераспределяется в их пользу — например, посредством современной политики в области социального обеспечения. В понимании классических экономистов рента представляла собой *незаработанный* доход и полностью оказывалась за границей сферы производства. Напротив, прибыль представляла собой доход, заработанный в результате производительной деятельности внутри этой границы.

Исторически «забор», очерчивающий границу сферы производства, не был устойчивым — его форма и размер менялись вместе с изменением социальных и экономических сил. Эти изменения границы между *созидающими* и *изымающими* можно одинаково четко разглядеть и в прошлом, и в современную эпоху. В XVIII веке утверждение физиократов, представителей ранней школы экономической мысли, о «непроизводительных» землевладельцах вызвало бурное возмущение, ведь это было нападением на правящий класс Европы, которая на тот момент была преимущественно аграрной. Политически взрывоопасный вопрос заключался в том, являлись ли лендлорды просто лицами, злоупотребляющими своим могуществом для извлечения части богатства, которое создается фермерами-арендаторами, или же их вклад в виде земельного ресурса был принципиально важен для того способа, каким фермеры создавали богатство.

В некоем новом виде этот спор о том, где проводить границу сферы производства, продолжается сегодня по отношению к финансовому сектору. После финансового кризиса 2008 года с самых разных сторон зазвучали сигналы о необходимости возрождения промышленной политики для поддержания *созидателей* в индуст-

стриальной сфере, каковые воспринимались как нечто противоположное *изымающим* из сферы финансов. При этом говорилось о необходимости нового баланса для сокращения масштаба финансового сектора (попадающего в темно-серый круг непроизводительных видов деятельности на рисунке 1) при помощи налогообложения, например, в виде налога на такие финансовые трансакции, как валютные операции или торговля ценными бумагами, а также мер по поддержке промышленности для стимулирования роста в отраслях, которые действительно создавали осязаемые вещи вместо того, чтобы просто заниматься их обменом (на рисунке 1 эти отрасли оказываются в светло-сером круге производительных видов деятельности).

Но не все так просто. Суть не в том, чтобы заклеить одних как изымающих, а другим присвоить имя созидающих. Различные виды человеческой деятельности за пределами рассматриваемой границы могут быть необходимы для стимулирования производства — без них производительные виды деятельности могут оказаться не столь ценными. Торговцы нужны, для того чтобы обеспечивать доставку товаров к месту их продажи и эффективный товарообмен. Финансовый сектор принципиально нужен покупателям и продавцам для совместного ведения бизнеса. Поэтому подлинный вопрос заключается в том, какую форму должны принять все эти виды деятельности, чтобы служить цели производства ценности.

И самое важное: а что же государство? По какую сторону границы сферы производства оно находится? Является ли оно, как это часто утверждается, по своей природе непроизводительным (а единственным его заработком выступают обязательные перечисления в виде налогов с производительной части экономики)? Если это так, то каким образом государство может обеспечивать рост экономики? Или же оно в лучшем случае способно лишь устанавливать такие правила игры, чтобы создатели ценности могли действовать эффективно?

В самом деле, постоянно возобновляющийся спор об оптимальном формате государственных институтов и о гипотетических угрозах высокого государственного долга ограничивается обсуждением того, помогают ли государственные расходы росту экономики — поскольку государство может быть производительным и создающим добавленную стоимость, или же оно как нечто непро-

изводительное выступает тормозом для экономики, а то и уничтожает ценность. Эта политически окрашенная тема придает специфический колорит текущим дискуссиям, которые простираются от вопроса о том, может ли Великобритания позволить себе ракетно-ядерную систему Trident, до спора о том, существует ли некое «волшебное число» для оптимального размера правительства, определяемого как такое отношение государственных расходов к национальному производству, за пределами которого экономика неизбежно будет функционировать хуже, нежели в том случае, если такие расходы находятся на более низком уровне. Как мы увидим в главе 8, данный вопрос в большей степени испытывает пагубное влияние политических взглядов и идеологических позиций, нежели основывается на глубоких научных доказательствах. Действительно, важно помнить о том, что экономика является ядром социального знания, так что «естественный» масштаб государства будет зависеть от того, с какой теорией (или просто «позицией») вы подходите к вопросу о ключевой цели государства. Если оно рассматривается как нечто бесполезное или в лучшем случае как инструмент решения время от времени возникающих проблем, то его оптимальный масштаб неизбежно окажется принципиально меньше, чем в том случае, если государство рассматривается как ключевой механизм роста, необходимый для управления процессом создания ценности и инвестирования в него.

С течением времени умозрительная граница сферы производства расширялась, охватывая гораздо большую часть экономики и более разноплановые виды экономической деятельности, чем прежде. Когда экономисты и, шире, общество в целом пришли к определению ценности посредством предложения и спроса (ценность имеет то, что продается), такие виды деятельности, как финансовые трансакции, стали определяться как производительные, хотя прежде они обычно классифицировались как непроизводительные. Примечательно, что единственной значительной частью экономики, которая, как принято считать, главным образом находится вне границы сферы производства и, как следствие, оказывается «непроизводительной», остается государство. Верно и то, что многие другие услуги, которые люди оказывают в любом сегменте общества, остаются неоплачиваемыми (например, уход родителей за детьми или здоровых за больными) и не учитываются должным образом. К счастью, такие темы, как пофакторный подход к способу

измерения национального производства (ВВП), приобретают все большую актуальность. Но помимо добавления к ВВП новых понятий, таких как уход или устойчивость всей планеты, принципиально понимать, почему мы придерживаемся тех представлений о ценности, которые у нас есть, — а это невозможно сделать без тщательного рассмотрения самой категории ценности.

ПОЧЕМУ ТЕОРИЯ ЦЕННОСТИ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ?

Прежде всего, сам факт исчезновения категории ценности из экономических дебатов скрывает то, что должно быть живым, публичным и активно дискутируемым¹⁸. Если допущение, что ценность определяется «на глаз», не оспаривается, то в таком случае определенные виды деятельности неизбежно окажутся создающими ценность, а другие — нет, просто потому, что некто — как правило, имея в этом материальную заинтересованность, — так утверждает (возможно, более красноречиво, чем другие). Те или иные виды деятельности могут перескакивать с одной стороны границы сферы производства на другую с помощью одного клика мышки, и едва ли это кто-то замечает. Когда банкиры, риелторы и букмекеры заявляют, что создают ценность, а не изымают ее, представители магистрального направления экономической науки не предлагают никакого основания для того, чтобы оспорить это, даже несмотря на то что публика может относиться к подобным претензиям скептически. Кто способен возразить Ллойдю Бланкфейну, когда

¹⁸ Принципиально не понимать данное утверждение в том смысле, что иные формы обсуждения категории ценности в экономике не являются важными. См. прекрасное обсуждение «общественной ценности» в экономике: *Bozeman B. Public Values and Public Interest: Counterbalancing Economic Individualism*. Washington, DC: Georgetown University Press, 2007; о значении для ВВП см.: *Stiglitz J.E. Sen A., Fitoussi J.-P. Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*. N.Y.: The New Press, 2010; *Стиглиц Дж., Сен А., Фитусси Ж.-П. Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла?* М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016; о вопросах морали и этики в либеральной мысли см.: *Gaus G.F. Value and Justification: The Foundations of Liberal Theory*. N.Y.: Cambridge University Press, 1990. Однако основной идеей этой книги является акцент именно на том способе, каким образом экономические измерения ценности в производстве фундаментально изменили возможность различать создателей и изыmateлей ценности, а следовательно, и различие между рентными доходами и прибылями, что, как мы увидим в главе 2, иначе влияет на ВВП, нежели проблемы, выявленные у Стиглица.

он заявляет, что сотрудники Goldman Sachs входят в число самых продуктивных людей на свете, или фармацевтическим компаниям, поясняящим, что запредельно высокая цена на какой-нибудь из их препаратов объясняется порождаемой им *ценностью*? Истории о создании богатства могут убеждать (или «захватывать») правительственных чиновников, как это недавно продемонстрировало одобрение правительством США курсов лекарственного лечения лейкемии стоимостью полмиллиона долларов, обоснованное именно продвигаемой фармацевтической индустрией моделью «ценообразования на основе ценности» — даже невзирая на то, что вклад налогоплательщика в создание соответствующего препарата составил 200 млн долларов¹⁹.

Во-вторых, отсутствие анализа ценности имеет масштабные последствия для одной конкретной сферы — распределения доходов между разными членами общества. Когда ценность предопределяется ценой (а не наоборот), уровень и распределение доходов представляются обоснованными постольку, поскольку существует рынок товаров и услуг, который порождает эти доходы в процессе покупки и продажи. В соответствии с этой логикой все доходы являются заработанными — любой анализ с точки зрения их производительности или непроизводительности при этом исчезает.

Однако данное объяснение представляет собой логический круг, замкнутую петлю. Доходы обосновываются производством чего-либо, что имеет ценность. Но как мы измеряем ценность? Потому, приносит ли она доход. Вы получаете доход, потому что вы производительны — вы производительны, потому что вы получаете доход. В результате как по мановению волшебной палочки пропадает понятие *незаработанного дохода*. Если доход предполагает нашу производительность и если мы заслуживаем дохода всякий раз, когда мы производительны, то как в таком случае доход может оказаться незаработанным? В главе 3 мы увидим, что данный порочный круг в рассуждениях нашел отражение в том, каким образом формируются национальные счета, отслеживающие и измеряющие производство и богатство в отдельно взятой эконо-

¹⁹ Szabo L. Breakthrough cancer drug could be astronomical in price // USA Today. August 22, 2017. URL: <https://www.usatoday.com/story/news/2017/08/22/breakthrough-cancer-drug-astronomical-price/589442001/> (дата обращения 19.10.2020).

мике. В теории никакой доход нельзя считать слишком высоким, поскольку в рыночной экономике конкуренция не допускает, что кто-либо зарабатывает больше, чем заслуживает. На практике же рынки, как выражаются экономисты, имеют несовершенный характер, и в результате цены и заработные платы зачастую устанавливаются сильными мира сего, а соответствующие расходы несут слабые.

С преобладающей сегодня точки зрения цены устанавливаются предложением и спросом, и любое отклонение от того, что считается конкурентной ценой (основанной на предельном доходе), должно объясняться тем или иным несовершенством, при исправлении которого произойдет правильное распределение дохода между экономическими субъектами. При этом практически не обсуждается возможность того, что некоторые виды деятельности постоянно приносят рентный доход, поскольку они воспринимаются как ценные, хотя в действительности они препятствуют созданию ценности и/или уничтожают уже существующую ценность.

В самом деле, для экономистов больше не существует иного объяснения, помимо теории субъективной ценности, где рынком движут предложение и спрос, и как только препятствия для конкуренции устранены, результат должен пойти на пользу всем. При этом не ставится вопрос о том, каким образом разные представления о ценности могут влиять на распределение доходов между работниками, органами публичного управления, менеджерами и акционерами, скажем, в таких компаниях, как Google, General Electric или BAE Systems.

В-третьих, политики, пытаясь направлять экономику в том или ином направлении, неизбежно находятся под влиянием идей о ценности — признают они это или нет. Очевидно, что в мире, где миллиарды людей продолжают жить в страшной нищете, уровень роста ВВП является важным показателем. Однако ряд наиболее значимых экономических вопросов сегодня связан с тем, каким образом достичь особого типа роста. Сейчас много говорится о необходимости сделать рост «более умным» (определяемым инвестициями в инновации), более устойчивым (более экологическим) и более инклюзивным (порождающим меньше неравенства)²⁰.

²⁰ European Commission Horizon 2020 agenda. OECD, UN.

Вопреки широко распространенному предположению, что у политики не должно быть конкретного направления — она должна быть направлена просто на устранение барьеров и фокусироваться на «создании равных правил игры» для бизнеса, — для достижения указанных конкретных целей требуется немало политических решений. Сам по себе каким-то чудесным образом рост в этом направлении не пойдет. Чтобы изменить правила игры в том направлении, которое мы считаем желательным, требуются иные виды политики. Это, повторим, сильно отличается от привычного предположения, что у политика не должно быть конкретных направлений, а она предназначена просто устранять барьеры, чтобы бизнес мог приступить к производству в комфортных для себя условиях.

Принципиальным для определения того или иного направления движения экономики является решение, какие виды деятельности более важны, а какие менее: попросту говоря, нужно наращивать те виды деятельности, которые окажутся значимыми для достижения конкретных целей, а менее важные необходимо сокращать. И мы уже это делаем. Определенные типы налоговых вычетов, например, для сферы исследований и разработок (R&D), представляют собой попытку простимулировать больший объем инвестиций в инновации. Мы субсидируем образование и профессиональную подготовку студентов, поскольку общество хотело бы, чтобы больше молодых людей шло учиться в университеты и пополняло ряды рабочей силы с более высокой квалификацией. За подобными мерами могут скрываться экономические модели, которые демонстрируют, как инвестиции в «человеческий капитал» — знания и способности людей — благоприятствуют экономическому росту той или иной страны, повышая ее производительные способности. Аналогичным образом нарастающая сегодня озабоченность тем, что финансовый сектор в ряде стран стал слишком большим (в сравнении, скажем, с производственным), может быть обусловлена теоретическими представлениями о том, в рамках какого типа экономики мы хотели бы жить, а также о размере и роли финансов в нем.

Однако различение производительных и непроизводительных видов деятельности редко было результатом «научных» измерений. Скорее, наделение чего-либо ценностью — или ее отсутствием — всегда подразумевало гибкие социально-экономические аргументы, следующие из определенной политической точки зрения,

которая в одних случаях явно выражена, а в других нет. Определение ценности всегда в той же мере связано с политикой и конкретными представлениями о том, как должно быть сконструировано общество, что и с экономикой в узком смысле этого понятия. Измерения не являются чем-то нейтральным: они воздействуют на поведение и наоборот (в данном случае перед нами та же идея перформативности, с которой мы уже сталкивались в предисловии).

Таким образом, суть не в том, чтобы создать совершенный барьер, который вешает на одни виды деятельности ярлык производительных, а другие классифицирует как непроизводительную погоню за рентой. Не сомневаюсь, что вместо этого мы должны решительнее связывать наше понимание того, как создается ценность, с тем способом, каким должна выстраиваться структура различных видов деятельности (будь то в финансах или в реальной экономике) и как это связано с распределением порождаемых доходов. Лишь таким образом нынешний нарратив относительно создания ценности будет подвержен более тщательной проверке, а утверждения в духе «Я создатель богатства» будут соотнесены с достоверными идеями о том, откуда это богатство берется. В таком случае используемая фармацевтическими компаниями модель *ценообразования на основе ценности* может быть тщательно рассмотрена с учетом процесса коллективного создания ценности, в рамках которого значительная часть приносящих доходы компаниям фармацевтических исследований на высокорисковой стадии финансируется за счет государственных средств. Аналогичным образом та 20-процентная доля, которую обычно получают венчурные капиталисты, когда небольшая высокотехнологичная компания становится публичной, выходя на фондовый рынок, может считаться чрезмерной в свете подлинных, а не мифических рисков, которые берут на себя эти капиталисты, инвестируя в развитие данной компании. А если некий инвестиционный банк получает громадную прибыль на нестабильности обменных курсов валют, которая воздействует на ту или иную страну, эту прибыль можно считать тем, чем она в действительности и является, — рентой.

Но для того чтобы прийти к такому пониманию создания ценности, необходимо выйти за рамки кажущихся научными классификаций видов деятельности и взглянуть на лежащие в их основе социально-экономические и политические конфликты. В действительности притязания на создание ценности всегда были связаны с

утверждениями о сравнительной производительности определенных групп общества, зачастую имевшими отношение к фундаментальным сдвигам в лежащей в их основе экономике — от сельского хозяйства к промышленности или от экономики, ориентированной на массовое производство, к экономике, основанной на цифровых технологиях.

СТРУКТУРА КНИГИ

В главах 1 и 2 будет рассмотрено, каким образом экономисты начиная с XVII века рассуждали о регулировании роста при помощи наращивания производительных видов деятельности и сокращения непроизводительных — это представление концептуализировалось посредством теоретической границы сферы производства. Дискуссия об этой границе и ее тесная связь с идеями о категории ценности на столетия вперед повлияли на предпринимаемые государством меры стимулирования экономического роста — но и сама граница сферы производства менялась под влиянием неустойчивых социальных, экономических и политических условий. В главе 2 будет внимательно рассмотрен самый значительный из этих сдвигов. Начиная со второй половины XIX века категория ценности из объективной превратилась в более субъективную, привязанную к индивидуальным предпочтениям. Эта революция имела тектонические последствия. Произошло размывание границы сферы производства как таковой, поскольку почти все, что могло обладать ценой или могло с успехом претендовать на создание ценности — например, финансы, — внезапно оказалось производительным. Это создало возможность для увеличения неравенства, стимулируемого отдельными экономическими субъектами, способными похвастаться своей исключительной «производительностью».

Как будет показано в главе 3, где рассматривается развитие систем национальных счетов, идея границы сферы производства продолжает воздействовать на понятие выпуска продукции (*output*). Однако есть фундаментальное различие между этой новой границей и ее предшественными формами. Сегодня решения относительно того, что именно составляет ценность в рамках национальных счетов, принимаются путем смешения различных элементов: во-первых, это всё, чему можно законно назначить цену и обменять; во-вторых, присутствуют прагматичные политические ре-

шения, такие как учет технологических изменений в компьютерной индустрии или неприлично большой размер финансового сектора; наконец, есть практическая необходимость в поддержании управляемости подсчетами в очень крупных и сложных современных экономиках. Все это, конечно, замечательно, однако факт дискуссии о границе сферы производства больше не носит определенный характер и не имеет явной связи с идеями по поводу категории ценности, означает, что экономические субъекты способны — путем последовательных лоббистских усилий — незаметно располагаться внутри этой границы. В этом случае их деятельность по изъятию ценности учитывается в ВВП — и очень мало кто это замечает.

В главах 4, 5 и 6 исследуется феномен финансиализации — роста финансового сектора и распространения финансовых практик и подходов на реальную экономику. В главе 4 я рассматриваю возникновение финансов в качестве масштабного сектора экономики и то, как они, чаще всего считавшиеся непроизводительным видом деятельности, стали признаваться видом деятельности преимущественно производительным. Еще в 1960-х годах составители национальных счетов рассматривали финансовую деятельность как просто перемещение уже существующей ценности, а не как порождение новой ценности, и это помещало финансы за пределами границы сферы производства. Сегодня подобное представление претерпело принципиальные изменения. В нынешнем своем воплощении финансы рассматриваются как получение прибылей от услуг, которые стали классифицироваться как производительные. Я рассматриваю, как и почему произошло это невероятное переопределение, и ставлю вопрос о том, действительно ли финансовое посредничество трансформировалось в безусловно производительную деятельность.

В главе 5 я рассматриваю развитие «капитализма управляющего активами» — то, каким образом финансовый сектор распространился за рамки банков, включив все большее количество посредников, занимающихся управлением средствами (индустрию управления активами), — и ставлю вопрос о том, оправдывает ли роль этих посредников и подлинны риски, которые они на себя берут, получаемые ими вознаграждения. Тем самым я даю критическую оценку того, каким был масштаб подлинного вклада управления средствами и частного акционерного капитала в производитель-

ную экономику. Кроме того, я задаюсь вопросом о том, возможно ли сегодня взяться за реформирование финансового сектора без серьезной дискуссии о том, правильно ли классифицированы виды деятельности в нем — не являются ли они тем, что следует рассматривать как рентные доходы, а не как прибыли? — и каким образом можно провести это различия. Если наши системы национальных счетов действительно представляют изъятие ценности так, как будто это ее создание, то это, возможно, поспособствует пониманию динамики уничтожения ценности, которая характеризовала недавний финансовый кризис.

Исходя из описанного признания за финансами статуса производительного вида деятельности, в главе 6 рассмотрена финансиализация экономики в целом. Краткосрочные финансовые операции, нацеленные на быстрый возврат средств, оказали влияние на промышленность: управление компаниями осуществляется в целях максимизации акционерной ценности (ценности для акционеров). Данная стратегия возникла в 1970-е годы в попытке реанимировать эффективность корпораций с помощью того, что называлось главной целью конкретной компании — создания ценности для ее акционеров. Однако, как будет показано, эта стратегия оказалась пагубной для устойчивого экономического роста — не в последнюю очередь потому, что она стимулирует краткосрочную выгоду для акционеров в ущерб долгосрочным выгодам для компании: подобный путь развития тесно связан с возрастающим влиянием управляющих фондами, которые стремятся повысить доходы своих клиентов и свои собственные. В основе максимизации акционерной ценности лежит представление о том, что наибольшие риски берут на себя именно акционеры, заслуживающие поэтому крупных вознаграждений, которые они зачастую и получают.

Принятие на себя рисков зачастую выступает обоснованием тех вознаграждений, которые извлекают инвесторы, и в главе 7 содержится дальнейшее рассмотрение других типов изъятия ценности, осуществляемых во имя этого. В данном случае я имею в виду тот особый тип принятия рисков, который требуется, для того чтобы состоялись радикальные технологические инновации. Несомненно, инновационная деятельность является одной из наиболее рискованных и неопределенных в рамках капитализма — большинство соответствующих попыток терпят неудачу. Но кто принимает этот вызов? И какого рода стимулы должны для этого создавать-

ся? Здесь я обращаюсь к той необъективной оценке, которая присутствует в сегодняшнем инновационном нарративе — к тому, как не берется в расчет принятие на себя рисков государственным сектором, когда государство рассматривается лишь как поддерживающее частный сектор и «снимающее риски». Результатом этого стал комплекс мер, включавший реформирование системы прав интеллектуальной собственности, который укрепил могущество лидеров в данной сфере, ограничил инновационный процесс и породил такое явление, как «непроизводительное предпринимательство»²¹. Основываясь на своей предшествующей книге «Предпринимательское государство», я продемонстрирую, каким образом произошла раскрутка образа предпринимателей и венчурных капиталистов как представителей наиболее динамичной части современного капитализма — инновационного процесса — и как эти лица заявляли о себе в качестве «создателей богатства». Я тщательно проанализирую этот рассказ о создании богатства и покажу, что в конечном итоге он является ложным. Заявление, что ценность заключается в инновациях — в самом последнем изводе речь идет о понятии «платформ» и связанной с ними идеей экономики совместного пользования, — в меньшей степени относится к подлинным инновациям и в большей степени — к изъятию ценности за счет получения рентных доходов.

Развивая тему ложного инновационного нарратива, в главе 8 я задаюсь вопросом о том, почему государственный сектор всегда описывается как медлительный, пробуксовывавший, бюрократичный и непроизводительный. Откуда взялось данное описание и кому оно выгодно? Как будет показано, государственный сектор стал представляться непроизводительным точно так же и в то же самое время, когда производительным оказался финансовый сектор. Современная экономическая мысль низвела роль государства лишь до исправления сбоя в работе рынка вместо активного его формирования и профилирования. Полагаю, что роль государственного сектора в создании ценности была недооценена. Преобладающая точка зрения, возникшая в рамках негативной реакции

²¹ *Baumol W.J.* Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98. No. 5. P. 893–921; *Баумоль У.* Предпринимательство: производительное, непроизводительное и деструктивное // *Российский журнал менеджмента*. 2013. Т. 11. № 2. С. 61–84.

на действия правительства в 1980-х годах, принципиально влияет на представления государства о самом себе — оно видит себя колеблющимся, осторожным, заботящимся о том, чтобы не злоупотребить своими полномочиями в том случае, если за этим последуют обвинения в создании проблем для инноваций или обвинения в фаворитизме, в «ставке на победителей». Рассматривая то, почему деятельность государственного сектора не учитывается при подсчете ВВП, я ставлю вопрос о том, почему она должна иметь значение, и очерчиваю некий иной возможный взгляд на ценность государственного сектора.

В главе 9 я прихожу к заключению, что лишь путем открытой дискуссии о ценности — ее источниках и порождающих ее условиях — можно помочь нашим экономикам двинуться в том направлении, которое будет генерировать больше подлинных инноваций и меньше неравенства, а заодно и трансформирует финансовый сектор в такую часть экономики, которая действительно сосредоточена на помощи созданию ценности в реальной экономике. Недостаточно критиковать спекуляции и изъятие ценности на краткосрочном горизонте, а также приводить доводы в пользу более прогрессивной налоговой системы, которая делает своей мишенью богатство. Подобную критику нужно обосновывать с помощью иного дискурса о создании ценности — в противном случае программы реформ вновь принесут незначительный эффект и будут легко отражены лоббистскими усилиями так называемых «создателей богатства».

Эта книга не является попыткой отстоять какую-то одну истинную теорию ценности. Скорее, ее задача — снова сделать теорию ценности темой, вокруг которой ведутся жаркие дебаты, темой, значимой для времен экономической турбулентности, внутри которой мы находимся. Ценность не является чем-то заданным, чем-то безошибочно помещаемым либо внутри, либо вне границы сферы производства — ценность формируется и создается. По моему мнению, финансовый сектор сегодня стимулирует не отрасли, для которых он был призван стать «смазкой» колес торговли, а скорее, другие отдельные части самого финансового сектора. Таким образом, он находится за пределами границы сферы производства, даже несмотря на то что формально считается находящимся внутри нее. Но так не должно быть, ведь мы можем формировать финансовые рынки таким образом, чтобы они действительно оказы-

вались в пределах этой границы. Это предполагало бы как новые финансовые институты, задачей которых является предоставление займов организациям, заинтересованным в долгосрочных высокорисковых инвестициях, способных помочь стимулированию более инновационной экономики, так и изменение инструментов налогообложения в пользу долгосрочных инвестиций перед краткосрочными. Аналогичным образом, как будет показано в главе 7, изменения в нынешнем непроизводительном использовании патентов могли бы помочь им в стимулировании инновационного процесса, а не в подавлении его.

Для создания более справедливой экономики, в которой процветание станет доступным большему количеству людей, а следовательно, будет более устойчивым, необходимо придать новые силы серьезной дискуссии о природе и происхождении ценности. Мы должны пересмотреть рассказываемые нам сказки о том, кто является создателями ценности и что это говорит нам о том, каким образом мы определяем разные виды деятельности как экономически производительные и непроизводительные. Прогрессивную политику невозможно ограничивать налогообложением богатства — она требует нового понимания и обсуждения того, как создается ценность, в связи с чем такая политика вызывает более яростное и неприкрытое противодействие. Слова имеют значение — нам нужен именно новый словарь для политических действий. Политика — это не только «интервенции», предметом политики является формирование иного будущего: совместное создание рынков и ценности, а не просто «настройка» рынков или перераспределение стоимости. Речь идет о принятии рисков, а не их «устранение». Кроме того, политика не должна сводиться к пресловутому выравниванию правил игры — она должна подталкивать эти правила в направлении желательного для нас типа экономики.

Это представление о том, что мы можем задавать для рынков определенную форму, имеет важные последствия. Мы способны создавать более надежную экономику благодаря пониманию того, что рынки являются результатом решений, принимаемых бизнесом, государственными организациями и гражданским обществом. Восьмичасовой рабочий день сформировал различные рынки — и это был результат борьбы в рамках профсоюзов. Возможно, причина того отчаяния, которого сейчас так много во всем мире, — отчаяния, ныне ведущего к популистской политике, — заключается

в том, что экономика представляется нам попросту «сконструированной» торговыми правилами, технократами и неолиберальными силами. Действительно, как будет показано в этой книге, теория «ценности» сама представляется некой разновидностью объективной силы, определяемой предложением и спросом, а не чем-то глубоко укорененным в определенных типах мировоззрения. Экономике действительно можно конструировать и форматировать — но делать это можно либо со страхом, либо с надеждой.

Особый вызов, который я формулирую в своей книге, заключается в том, чтобы в отношении экономики надежды, в которой мы сможем более уверенно оспаривать допущения экономической теории и то, как они преподносятся нам, а заодно и выбрать иной путь среди множества доступных, — выйти за рамки позиции циника в духе Оскара Уайльда, знающего цену всему, но ничего не умеющего ценить.