

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 разобратсья 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, вносившим 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 (ИИЦ) 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, фоновые 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> (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. Тил 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 быстрое развитие 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, кафикианскому 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 Forbes¹⁴, 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 различения 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 осмысливаем 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 Чепелл 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 заходились 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 неправомерную 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 Capital*⁷, 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 сраживание 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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru