

DOI: 10.17805/zpu.2022.2.8

Капитализм платформ, эксплуатация и неравенство

Часть II

Г. Ю. КАНАРШ

Институт философии РАН

Статья продолжает исследование автором проблемы неравенства в цифровой экономике. В ней рассмотрены три оставшихся аспекта: проблема владения цифровой собственностью, гиг-экономика, а также эксплуатация человека и природы в странах третьего мира. В отношении первого аспекта, как показывает автор, проблема заключается в том, что цифровые товары, которые мы все больше приобретаем на рынке, на самом деле нам не принадлежат, поскольку контроль за их функционированием остается в руках компании-производителя. За этим стоит изменение парадигмы собственности — от принципа исчерпания права — к современным лицензионным соглашениям. Таким образом, данный порядок представляет собой серьезную угрозу нашей автономии в том, что касается собственности. В отношении второго аспекта речь идет о широко признаваемой сегодня проблеме прекаризации, которая соответствует условиям «свободной» занятости в рамках деятельности цифровых платформ. Неолиберализм настаивает на том, что данная форма занятости (гиг-занятость) служит социальному и экономическому освобождению человека, однако, как показывают критики, на самом деле за этой системой скрывается достаточно жесткая система эксплуатации. В отношении третьего аспекта речь идет о том, что на деле за приобретаемыми нами цифровыми товарами (например, смартфон) скрывается жесткая эксплуатация людей и природы в странах третьего мира. Автор приходит к выводу, что только государственное вмешательство и государственное регулирование способны сегодня решить существующие проблемы.

Ключевые слова: капитализм платформ; цифровая экономика; неравенство; справедливость; автономия; собственность; цифровые товары; гиг-экономика; эксплуатация

ВВЕДЕНИЕ

В первой части нашей статьи (Канарш, 2022) мы подробно обсуждали проблему неравенства в таких аспектах новой цифровой экономики, как владение большими данными, монополии и цифровой надзор. Напомним, что в отношении больших данных речь идет о том, что их источник — общество (а цифровая инфраструктура создана государством), однако частные корпорации приватизируют наши данные ради получения прибыли. И в этом заключается проблема. Что касается монополий, то новые цифровые платформы по самой своей природе склонны к монополизации (сетевые эффекты), однако они прибегают и к другим методам ради укрепления своего могущества (например, посредством патентной системы). В результате захвата власти крупными корпорациями в обществе растет неравенство. Этот аспект имеет также и другие измерения, например контроль корпораций над информационной средой, а также значительное политическое влияние. Что касается цифрового надзора, то, согласно американскому социальному психологу Ш. Зубофф, речь идет об отчуждении самой человеческой природы, поскольку за всеми нашими действиями в Интернете скрывается цифровая власть могущественных корпораций (т. е. фактически речь идет об упразднении демократии). Во второй части статьи мы продолжаем поднятую тему, обращаясь к проблеме владения цифровой собственностью, негативным эффектам гиг-экономики, а также к проблеме эксплуатации человеческого труда и природных ресурсов в странах третьего мира.

ЦИФРОВАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И НЕРАВЕНСТВО

Приватизация данных, извлечение монополиями сверхприбылей за счет остального общества и цифровой надзор — не единственные социально-этические проблемы новой цифровой экономики. Не менее важной проблемой является контроль крупных цифровых корпораций в отношении собственности — аспект, который подробно разбирают в своей книге американские авторы Аарон Перзановски и Джейсон Шульц (Перзановски, Шульц, 2019). Речь идет о контроле не над традиционными, материальными, а *цифровыми* товарами или товарами, имеющими значительный цифровой контент в своем устройстве (а сегодня это и многие традиционные материальные товары). Как и в случае с данными, эффектами монополий и цифровым надзором, смысл данного контроля в том, чтобы *максимизировать прибыли корпораций* опять-таки за счет обычных владельцев (пользователей).

Как поясняют в самом начале своей книги Перзановски и Шульц, «в залах судебных заседаний, в магазинах, в собственных домах — практически во всех сферах своей жизни мы находим подтверждение, что наши права владеть, распоряжаться и пользоваться тем или иным продуктом, а также изменять его в целом зависят от того, в каком виде мы его приобрели: традиционном или цифровом. Новые технологические разработки, поддерживаемые юридически и коммерчески, образовали своего рода пропасть между покупателями традиционной и цифровой продукции. И это касается не только медиаконтента, куда входят книги, музыка и кинофильмы, но и любых устройств, которые имеют интернет-приложения: от телефона, автомобиля и кофемашины до инсулиновой помпы» (там же: 9).

Перзановски и Шульц приводят множество примеров того, как корпорации могут осуществлять контроль в отношении владельцев цифровых товаров. Так, известны примеры из практики крупнейшего интернет-магазина Amazon, который по коммерческим причинам удалил со своих серверов определенную книгу (которую ранее продавал людям), — в результате люди, купившие ранее эту книгу и читающие ее на своих электронных устройствах (тоже от Amazon), в какой-то момент обнаружили, что книга пропала в том числе и с их электронных устройств. Еще один пример — блокировка той же компанией аккаунта пользователя, проживающего в другой стране (без объяснения причин), что тоже привело к невозможности пользования приобретенным цифровым контентом. Контроль осуществляется также по отношению к *социальным институтам*, например публичным библиотекам, их цифровым коллекциям книг. Широкий социальный контроль над действиями пользователей в отношении приобретенных товаров корпорации осуществляют в мире Интернета вещей: от контроля программного обеспечения тракторов и автомобилей до бытовой техники со встроенной электроникой, кардиостимуляторов и носимых на теле электронных устройств с выходом в Интернет. В Интернете вещей контроль осуществляется при помощи технологии DRM (управление цифровыми правами), которая позволяет блокировать действия пользователей при их несоответствии (с точки зрения продавца) положениям лицензионного соглашения. Все это делается, в частности, ради устранения конкуренции в сфере послепродажного обслуживания и получения прибылей на ремонте автотранспорта и бытовой техники (в случае практики лицензирования, например программного обеспечения, речь идет о сокращении вторичных рынков, мешающих практике дифференцированного ценообразования).

Примеров здесь может быть множество. Все это говорит о том, что, несмотря на то что мы приобретаем цифровые товары (у того же Amazon или другой корпорации), однако в действительности владельцем этих товаров продолжает оставаться именно цифровая платформа, а не тот, кто приобретает.

Перзановски и Шульц называют целый ряд отрицательных эффектов такой ситуации (от утраты материальных прав до негативных внешних эффектов и снижения потребительского спроса), однако наиболее значимой проблемой для них является проблема *социально-этического характера* — утрата свободы и автономии в распоряжении собственностью. В интересующем же нас аспекте это означает *искусственное создание очередного диспаритета в рамках цифровой экономики* — диспаритета в отношении тех, кто продает цифровые товары, и тех, кто их приобретает. В основе этого диспаритета — *кардинальная смена парадигмы прав в отношении нематериальной собственности*: переход от принципа исчерпания права, который работал на установление определенного равновесия между правообладателями и потребителями контента, к дискриминационной практике лицензионных соглашений, фактически представляющих собой вариант частноправового регулирования.

«Конечно, даже при наличии прав собственности полной свободой мы не обладаем. Ведь существуют ограничения на действия, которые мы можем совершать с нашей собственностью. Но эти ограничения в основном накладываются действующим законодательством. В системе нашей страны закон создается в процессе, зависящем от наших собственных действий и деяний. *Но в цифровом будущем лицензионных прав пользования контроль над тем, как мы взаимодействуем друг с другом и окружающим миром, сосредоточен в руках небольшой, но могущественной группы частных компаний.* И в таком будущем ограничения нашей свободы накладывают лицензионное пользовательское соглашение, а не коллективное самоуправление. Но так быть не должно. Технологии могут ограничить нашу свободу, но они также могут и раздвинуть ее границы» (там же: 28; курсив мой. — Г. К.).

При этом Перзановски и Шульц показывают, что изначально Закон об авторском праве США (например, в отношении программного обеспечения) оговаривал достаточно широкие права пользователя в отношении приобретенного ПО: так, пользователь мог свободно создавать базовую копию ПО, резервные и архивные копии, передавать базовую и архивные копии другим пользователям (с определенными ограничениями) и т. д. Однако вступление в эпоху лицензионных соглашений (когда именно лицензии, а не государственные законы определяют «правила игры») в корне изменило эту ситуацию: «Если мы принимаем лицензирование как бизнес-модель, то соглашаемся с частноправовым регулированием, которое переопределяет права потребителей и накладывает ограничения на использование приобретаемых нами вещей. *Такие ограничения — следствие не самоуправления, а скорее, собственных интересов частных компаний. Говоря проще, пользовательское соглашение загоняет нас в угол*» (там же: 120–121; курсив мой. — Г. К.).

Еще большим вредом с социальной точки зрения оказывается тот факт, что действие частноправовых ограничений, устанавливаемых корпорациями в отношении пользователей (через лицензии и DRM), распространяются не только на индивидуальном уровне, примером чего могут служить публичные библиотеки, проблема многих из которых сегодня — это *утрата контроля над своими цифровыми кол-*

лекциями (согласно лицензионным соглашениям, доступ к электронным книгам и порядок пользования ими определяется уже не библиотеками, а поставщиками контента — т. е. теми же корпорациями). Это, в свою очередь означает, что отставание корпорациями своего (фактически) права собственности на предметы культуры (книги, музыку) наносит значительный вред не только отдельным потребителям, но и обществу в целом, его как нынешним, так и будущим поколениям (например, в плане сохранения и использования культурного наследия или развития инноваций).

В целом такая экономика в перспективе *подрывает саму себя*: «Проблема в том, что издатели, производители и цифровые магазины, сами того не осознавая, через агрессивное навязывание контроля над тем, как используется их продукция пользователями, уменьшают стимулы к покупке их продукции» (там же: 31). Это тем более так, что, несмотря на все произошедшие изменения как в реальной практике, так в правовых нормах, большинство общества по-прежнему сохраняет приверженность культуре частной собственности, в том числе и в отношении цифровых товаров (там же: 151–184).

Таким образом, проблема неравенства в цифровой экономике не сводится только к вопросу о больших данных (их принадлежности и отчуждении) или чрезвычайно возросших прибылей интернет-монополий. Сегодня, благодаря тотальной цифровизации, проблема эта шире и глубже, и она затрагивает *сами основы социального бытия человека, его базовые права* (к которым со времен Д. Локка относятся и право собственности). Исследователь Э. Е. Сафронов формулирует это так: «Анализ правовых аспектов цифровизации долгое время был сосредоточен на данных пользователя, их сборе, отчуждении, надзоре, а исследователи изучали опыт Европейского союза и “закона о забвении” в попытке защитить пользователей Сети. Шульц и Перзановски же показывают, что юридический фронт цифровизации сильно продвинулся вглубь личных прав и свобод человека, и пока активисты и исследователи пытаются обязать государства защитить личную жизнь своих граждан и другие базовые права, корпорации под эгидой “цифрового владения” лишают пользователей права владения на приобретенные ими товары» (Сафронов, 2021: 257).

Однако добавим, ограничение власти корпораций сегодня, как и в случае монополизации, это непростая задача, которая требует не просто усиления государственно-правового регулирования, но политической мобилизации гражданского общества для противостояния данным негативным тенденциям.

ГИГ-ЭКОНОМИКА И НЕРАВЕНСТВО

Еще одна важная проблема, возникшая отчасти в связи с деятельностью интернет-платформ, — эксплуатация людей в сфере гиг-экономики. Как и проблема монополизма, проблема гиг-экономики значительно шире, нежели неравенство и эксплуатация в области цифровой экономики, однако именно деятельность новых интернет-платформ становится все более заметным явлением в этом сегменте занятости.

Однако прежде чем говорить об этой проблеме, нужно сделать одно отступление, важное для понимания сути дела. Как мы уже отмечали в первой части нашей статьи (Канарш, 2022), Ник Срничек предлагает классификацию платформ, основанную на том, какие услуги данная платформа производит и из чего она извлека-

ет прибыль (соответственно, выделяются пять типов — рекламные, облачные, промышленные, продуктовые и бережливые платформы) (Срничек, 2019). Однако для прояснения сути гиг-экономики, особенно распространившейся в прошедшее десятилетие (2010-е гг.), нам пригодится другая классификация, которую используют американские теоретики бизнеса Эрик Бриньолфсон и Эндрю Макафи (Бриньолфсон, Макафи, 2019).

Они предлагают классифицировать все платформы на два больших типа: первый тип платформ — это всем хорошо известные интернет-гиганты, вроде Amazon, Apple, Google, Microsoft и др. Эти интернет-компании появились на рынке первыми, и они заняли место прежде всего в сфере информационных товаров и технологий. Другой тип платформ, из которых наиболее известны Uber и Airbnb, — это платформы, появившиеся позже (их появление во многом обусловлено широким распространением смартфонов), и их особенность в том, что они действуют уже не в чисто информационной среде (как, например, Google (преимущественно)), а *активно связывают виртуальный (информационный) и реальный (физический) миры*. Бриньолфсон и Макафи пишут: «Примеры ClassPass и Postmates (две известные американские компании, предлагающие услуги в сфере фитнеса и логистики соответственно. — Г. К.) хорошо иллюстрируют усиление тенденции последнего десятилетия — рост платформ, предлагающих не только цифровую информацию, например программное обеспечение, музыку, онлайн-платежи, но и физические товары и услуги, оказываемые в реальном мире. Первое поколение крупных, могущественных и часто прорывных интернет-платформ охватило информационные отрасли. Сейчас мы видим второе поколение, распространяющееся по остальным частям экономики» (там же: 164).

Бриньолфсон и Макафи предлагают обозначать эти платформы второго поколения аббревиатурой O2O, что означает «из онлайн в офлайн» (online to offline). Это означает, что данные платформы переносят в офлайн характеристики, которые свойственны *цифровым товарам*, — бесплатность, совершенство и мгновенность, а также свойственные интернет-компаниям сетевые эффекты и использование дополнительных товаров (товаров, которые увеличивают спрос на основные товары). Указанные авторы отмечают: «К концу 2016 года O2O-платформы существовали в целом ряде отраслей: Lyft и Uber — в городском транспорте, Airbnb — в аренде жилой недвижимости, Grubhub и Caviar — в доставке еды, Noпог — в медицинском уходе на дому. Есть и другие примеры, и их много. Все эти компании работают, продуктивно (и в итоге с прибылью), соединяя экономику битов и экономику атомов» (там же: 164).

Надо отметить и чрезвычайно широкое распространение таких платформ как относительно сфер экономики, так и в глобальном масштабе. Первоначально создаваемые для оказания услуг прежде всего потребителям, данные компании сегодня широко распространились и в области *межкорпоративных взаимодействий*: например, существуют платформы, предлагающие услуги в области доставки грузов (грузовой транспорт), сдачи в аренду складских помещений, сведения заказчиков работ и фрилансеров, поиска мест проведения деловых мероприятий, а также в сфере социологических исследований (создание фокус-групп).

Однако более интересным является то, как данный тип компаний распространяется в *глобальных масштабах*, реагируя на потребности той или иной конкретной национальной экономики, а также реализуя национальную специфику. Как

показывают Бриньолфсон и Макафи, данный тип компаний получил распространение в Европе (например, дальние перевозки на частных автомобилях попутчиков во Франции, а затем подобный бизнес и во многих других странах), в Азии (например, использование мототранспорта в условиях чрезвычайно загруженных дорог в Джакарте — столице Индонезии). Но особенно впечатляющим является пример Китая.

«Китай с его населением почти в 1,4 миллиарда человек, широкой распространенностью смартфонов и обширной практикой технологического предпринимательства — плодороднейшая территория для мобильных O2O-платформ. Вот несколько типичных примеров. Сервис Edaixi с помощью цифровой платформы решает для людей следующую задачу — собрать, постирать, отутюжить и вернуть вещи через 72 часа за 15 долларов. К августу 2015-го Edaixi работал в 16 городах и обслуживал 100 тысяч заказов ежедневно; спустя год работа шла уже в 28 городах с общим населением 110 миллионов человек.

Guagua Xiche направит профессионала для мытья автомобиля, припаркованного где угодно в городе, и это обойдется вам меньше чем в 5 долларов. Клиент указывает местоположение и регистрационный номер машины, а присутствовать при мытье ему незачем. Компания получила в 2015 году 58 миллионов долларов и расширилась на 12 городов.

Нао Chushi вызовет частного повара, чтобы приготовить домашнюю еду с учетом предпочтений заказчика и ограничений диеты. Семье из четырех человек услуга обойдется (если не считать стоимости ингредиентов) примерно в 15 долларов. Несмотря на свою привлекательность, Нао Chushi вряд ли сильно повлияет на популярный бизнес доставки китайской еды Ele.me, который привлек свыше 1 миллиарда долларов. В Китае крупные инвестиции в O2O-бизнес не редкость. O2O-платформа Daojia, предлагающая уборку, услуги няни и косметический уход, привлекла 300 миллионов долларов в раунде серии А (инвестиции в размере до 1 млн долл. — Г. К.) в октябре 2015 года, в то время как китайский поисковый гигант Baidu большую часть своих инвестиций в O2O за три года, в общей сложности 3,2 миллиарда долларов, вложил в Nuomi — сервис, который работает с множеством услуг, от билетов в кино до парикмахеров» (там же: 168–169).

Бриньолфсон и Макафи признаются, что «очарованы» O2O-платформами, и видят в них *целый ряд преимуществ*: от ликвидности (возможности за небольшую плату предоставлять быстрые и качественные услуги) до создания великолепных пользовательских интерфейсов, развития машинного обучения (за счет обработки огромного количества данных) и крайне эффективного и бережливого использования ресурсов. Причем, как полагают авторы, данное эффективное и бережное использование ресурсов (например, частных автомобилей Uber) *идет на пользу сохранению экологии планеты*: есть данные, что представители молодого поколения в Америке в условиях цифровой экономики стали покупать значительно меньше личных автомобилей по сравнению с предшествующими поколениями.

Преимущества данного вида бизнеса, приводимые американскими исследователями, трудно отрицать, однако мы хотели бы обратить внимание на другую, *гораздо более неприглядную* сторону проблемы. Это как раз то, что получило в современной литературе название гиг-экономики.

Как отмечает в самом начале своей недавней книги британский социолог и политолог Колин Крауч (Крауч, 2020), «теневая сторона» гиг-экономики впервые

привлекла к себе широкое внимание общественности в связи с событием, случившимся в Великобритании в 2018 г. Это событие — смерть работника немецкой логистической компании (одна из разновидностей O2O, согласно классификации Бриньолфсона и Макафи), которая произошла в результате того, что он, страдая сахарным диабетом, пропустил два посещения врача (поскольку был занят на заданиях компании). Это событие вызвало жесткую критику и поставило серьезные вопросы в отношении как самой компании, так и в принципе той системы занятости, которую предлагают подобные фирмы. Несмотря на то что данная компания в качестве реакции на случившееся предложила своим сотрудникам выбор (переход на занятость с традиционным контрактом, но с меньшей зарплатой, либо оставаться в сфере гиг-занятости, но с большей оплатой), очевидно, это не является решением проблемы.

Так что же такое гиг-экономика и как мы должны к ней относиться? На последний вопрос сегодня не существует однозначного ответа. С точки зрения приверженцев неolibеализма, в рамках которого, собственно, и возник данный тип занятости, гиг-экономика — несомненно прогрессивное явление, поскольку, как считают адепты этого направления мысли, уничтожает традиционную иерархию в рамках трудовых отношений и делает акцент на свободе и равенстве как нанимателей труда, так и тех, кто свой труд продает (например, водители Uber). Однако, как справедливо считает Крауч и другие исследователи (например, Н. Срничек), такой взгляд является во многом идеализированным. На самом деле за внешними признаками свободы и равенства скрывается многократно усилившаяся власть корпораций и достаточно жесткая система эксплуатации.

«Понятие гиг-экономики обманчиво уже само по себе. Слова “gig-economy” перекликаются (на английском языке) с гигами, то есть разовыми ангажементами, представлениями или концертами эстрадных артистов, выступающих на разных площадках без каких-либо длительных обязательств в отношении мест или организаторов. Вот эти организаторы концертов действительно работают только на себя, а не по найму; они находятся в условиях истинно свободного рынка, оказывают услуги различным организациям и не зависят ни от одной из них. Их положение имеет мало общего с ситуацией людей, изо дня в день доставляющих корреспонденцию и грузы в интересах одной или двух крупных корпораций, от которых едва ли не полностью зависит их заработок и которые определяют их часы работы. Ее описание как “giga”, как “разового ангажемента” больше похоже на циничную попытку связать проблемную форму занятости с романтикой деятельности по организации развлечений, чем на естественное стремление дать определенную новую форму трудовых отношений» (там же: 13; курсив мой. — Г. К.).

В более широком контексте становление новой «проблемной» формы трудовых отношений связано с кардинальным изменением характера взаимоотношений между трудом и капиталом в последние десятилетия (особенно с середины 1990-х гг.). Как отмечает Крауч, трудовые отношения, несмотря на то что они определяются в праве как контрактные, на самом деле являются глубоко асимметричными. Эта асимметрия возникает по двум причинам: во-первых, согласно трудовому договору работник переходит в подчинение по отношению к работодателю; во-вторых, большая компания или корпорация как мощная организационная структура, обладающая огромными ресурсами, в любом случае будет значительно сильнее отдельного работника. Поэтому Крауч прав, когда говорит, что в действительности тру-

довой договор принадлежит работодателю, а не обеим сторонам (как считается в праве). Это весьма напоминает практику лицензионных соглашений, обсуждавшуюся нами ранее.

В то же время на всем протяжении XX столетия происходили попытки (и весьма успешные) уменьшить данную асимметрию. «На протяжении большей части XX в. важнейшую роль играла идея о возможности уменьшения асимметрии отношений в том случае, если наемные работники будут пользоваться определенными правами, в какой-то степени компенсирующими власть работодателей» (там же: 20). Особенно заметными периодами в расширении прав работников оказались первые послевоенные десятилетия, когда расширились права по вступлению работников в профсоюзы и возможность создавать консультативные советы на предприятии (сразу после войны); расширение полномочий профсоюзов и прав работников в конце 1960-х — 1970-е гг., и, наконец, расширение прав женщин и меньшинств в начале неолиберальной эры (с 1980-х гг.).

Однако последние десятилетия характеризуются обратным движением, а именно ослаблением модели стандартной занятости и все большей прекаризацией (см. также: Стэндинг, 2020). В качестве основных причин данного тренда называются: 1. переход к всевластию акционерного капитала в корпоративном управлении (работники и поставщики начинают пользоваться все меньшими правами); 2. переход к экономике услуг, которая по самой своей природе слабо поддерживает формат стандартной занятости (например, из-за многообразия услуг, различной дислокации и большой дифференциации заработков); 3. цифровизация экономики, переход к «капитализму платформ» (Н. Срничек). В рамках последнего сегодня происходит своего рода «расцвет» нестандартной занятости.

В свою очередь, данное ослабление стандартной занятости заметно в целом ряде параметров: 1. ослабление защищенности труда в большинстве развитых стран, и, напротив, облегчение возможностей для временной и нестандартной занятости; 2. ослабление профсоюзов и уменьшение охвата коллективными соглашениями; 3. уменьшение социальных гарантий в сфере социального страхования (пенсии, пособия, минимальный размер оплаты труда). Одновременно происходит усиление позиций некоторых категорий работников, которые расширяют существующий рынок труда (женщины, инвалиды, расовые и этнические меньшинства). Права последних усиливаются в условиях неолиберализма, поскольку они соответствуют прорыночной ориентации правительств (и, добавим, исповедуемой многими неолибералами идеологии ролзианства: см.: Коллиер, 2021). В результате, как полагают некоторые, происходит дуализация рынка труда, когда, с одной стороны, мы видим сегмент относительно стабильной и защищенной занятости (ядро традиционной рабочей силы предприятий), а с другой — наличие множества прекарных работников. Однако, как показывает Крауч, это не совсем так: прекаризация сегодня осуществляется в значительной мере и в отношении «ядра» традиционной рабочей силы, поэтому если и можно говорить о некотором дуализме, то только имея в виду данное ослабление модели стандартной занятости.

Какое отношение ко всему этому имеют капиталистические платформы? Как убедительно показывает уже не раз упоминавшийся нами Н. Срничек, самое прямое. Несмотря на то что гиг-экономика сегодня принимает множество форм (частичная занятость, временная занятость, самозанятость, занятость в рамках «теневой экономики») и является значительно шире собственно шеринговой экономики

(экономики совместного пользования), именно в контексте становления платформенного капитализма (а точнее, одной из его разновидностей) происходит наиболее заметное расширение данных видов трудовых отношений.

В классификации Срничека речь идет о так называемых бережливых платформах, которые, как показывает британский исследователь (Срничек, 2019), отличаются от модели продуктовых платформ тем, что не обладают собственностью на то, что они предлагают своим клиентам (например, компания Rolls Royce, как продуктовая платформа, может сдавать в аренду произведенные ею двигатели, в то время как Uber пользуется услугами «независимых» подрядчиков с собственными автомобилями). Все это является свидетельством тому, что данный тип платформ действует в рамках модели аутсорсинга (или даже гипераутсорсинга), которая стала доминирующим трендом уже в период постфордистской эры (1980-е гг.) (см.: Харви, 2021). «"Бережливые" платформы работают по модели гипераутсорсинга, на внешнем подряде и работники, и основные фонды, и затраты на обслуживание и учебную подготовку. В собственности остается совершенный минимум — контроль над платформой, который позволяет извлекать ренту монополиста» (Срничек, 2019: 69).

Почему так происходит? Почему платформы сводят к совершенному минимуму свои производственные затраты? Ответ очень простой: потому что другой важнейшей характеристикой этих капиталистических предприятий является их относительно низкая прибыльность. Поэтому для того чтобы они приносили доход, необходимо, чтобы все затраты были минимальными (и это скорее соответствует тренду интернет-компаний 1990-х гг.). В свою очередь, это означает, что все издержки перекадываются на самих работников, которые, однако, как мы уже сказали выше, являются скорее не самозанятыми гигами (как хотелось бы неолиберальным политикам и теоретикам), а находятся в весьма жестких условиях эксплуатации.

«Фактически традиционный рынок труда, наиболее близкий модели бережливой платформы, — старый и низкотехнологичный, когда поденщики — портовые грузчики, сельскохозяйственные работники — с утра просто приходят туда, где сегодня им может подвернуться работа. В русле этой же логики: главная причина, почему мобильные телефоны получили такое распространение в развивающихся странах, — в том, что без них невозможно искать работу на неформальных рынках труда. *Гиганомика просто перемещает в онлайн-плоскость точки потенциально-го поиска работы и добавляет к ним слой всепроникающего контроля и надзора. А Силиконовая долина преподносит средство выживания как средство освобождения*» (там же: 71; курсив мой. — Г. К.).

Нам нет необходимости рассматривать другие особенности бережливых платформ (их новизну, связь с облачными платформами, особенности конкуренции); отметим лишь то, что сам Срничек считает данную разновидность платформенного бизнеса, весьма популярную сегодня, все-таки достаточно неустойчивой (из-за разового характера работ и ослабления венчурного финансирования в последние годы), и не видит за ней «будущего» капитализма. В то же время некоторые авторы (тот же К. Крауч) предлагают весьма действенные способы совладания с неравенством и эксплуатацией, которые несет с собой гиг-экономика и капитализм платформ в частности. В числе предлагаемых мер — наделение финансовой ответственностью все предприятия, использующие наемный труд, независимо от того,

позиционируют они себя в качестве платформ (т. е. посредников) или нет. Иными словами, *все работодатели независимо от их правового статуса, если они являются пользователями человеческого труда, обязаны платить налоги*. Льготы должны действовать лишь применительно к тем, кто способствует расширению стандартной занятости (например, заключает с работниками бессрочные трудовые договоры и использует систему социального страхования). К этому добавляются такие предложения, как прогрессивное налогообложение индивидуальных доходов и придание нового импульса системе профсоюзных организаций. Последние, с точки зрения Крауча, должны выполнять сегодня особую миссию: *осуществлять защиту работников в условиях всепроникающей цифровизации и становления «надзорного капитализма»* (Ш. Зубофф), тем самым ослабляя усиливающуюся благодаря мощным технологиям контроля за работниками асимметрию между капиталистами и трудящимися. Это будет способствовать установлению доверия, росту доходов и в конечном счете усилению потребления и экономическому росту.

Таким образом, ясно, что многократно усилившаяся асимметрия в отношениях между капиталом и трудом в условиях гиг-экономики и платформенного капитализма, также представляет сегодня весьма серьезную социально-этическую проблему (несмотря на достаточно малый характер самой гиг-экономики, и особенно, шеринговой экономики в контексте общего рынка труда). Выход из этого положения видится в том, чтобы посредством государственного регулирования вновь ослабить данную асимметрию, как это происходило в течение XX в. по отношению к предприятиям фордистской эры. Однако, повторим, что это возможно, вероятно, только в ситуации, когда сами представители гражданского общества обретут значительно большее влияние на политическую жизнь, нежели это происходит сегодня (особенно в условиях типично олигархической социально-экономической системы США). В любом случае, без мобилизации гражданского общества и усиления регулирующей функции государства мы будем и дальше наблюдать расширение прекарных типов занятости и рост несправедливого неравенства.

ГЛОБАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Наконец, еще один важный аспект эксплуатации и неравенства в капитализме платформ (и шире — в цифровом капитализме) связан уже не столько с гражданами развитых стран, которые потребляют производимые товары и услуги, а скорее с теми, кто является *непосредственными производителями ключевых элементов этих товаров* (например, приставок для игр или тех же смартфонов). Как указывают сегодня многие авторы (в основном левой ориентации), высокотехнологичный Запад, производя продукцию для своих граждан — потребителей (а также более широко — для всего мира), эксплуатирует тем самым огромное количество населения в развивающихся странах (Азии, Африки, Латинской Америки), находящихся в нижней части производственной цепочки.

В частности, в начале 2000-х гг. на этот аспект обращал внимание теоретик левых медиа Ник Дайер-Уитфорд. В своей статье «Nintendo-капитализм, ограждения и инсургенты, виртуальное и земное» (Dyer-Witherford, 2001) данный автор обращается к проблеме экспансии капитализма, которую он рассматривает через призму идеи огораживания (см.: Павлов, 2021). Речь идет о том, что цифровой капитализм распространяется, с одной стороны, посредством захвата киберпространст-

ва (и создания соответствующих зон в Интернете, который изначально являлся пространством свободной кооперации), а с другой — посредством захватов «старого типа», направленных на эксплуатацию труда и природных ресурсов в развивающихся странах. В случае компании Nintendo речь идет о производстве микрочипов для приставок видеоигр, переданном на аутсорсинг сторонней компании, предприятия которой располагаются в Мексике. На первый взгляд кажется, какая существует связь между людьми, играющими в приставки на высокотехнологичном Западе, и людьми, производящими компоненты для приставок в стране третьего мира? Однако связь здесь прямая: первые фактически эксплуатируют вторых (посредством безграничного потребления).

Фактически на тот же аспект указывают сегодня другие авторы, например автор известной книги о радикальных технологиях, британский урбанист Адам Гринфилд (Гринфилд, 2018). В первой же главе своего труда, посвященной смартфонам, Гринфилд подробно исследует данный, хорошо всем известный, феномен нашей повседневной жизни, показывая, какие, порой невидимые, но чрезвычайно значимые трансформации он произвел в нашем повседневном опыте. Гринфилд ссылается на данные межстранового исследования 2005 г., целью которого было показать, что носят с собой люди в обычной жизни. В этом списке — целый ряд предметов: от фотографий близких и любимых людей до жевательной резинки, ключей, удостоверений личности и мобильного телефона. Так вот, как отмечает Гринфилд, в последние годы смартфон практически заменил все эти вещи. «Из всех конкретных артефактов, указанных в исследовании Intel и Университета Кэйо, по истечении десяти лет в наших карманах и сумках остались одни только снеки, мятная жевательная резинка и бальзам для губ» (там же: 25).

При этом, как отмечает британский исследователь, вместе с исчезновением целого набора вещей и предметов (от телефонной будки, CD-плееров, радиоприемников до наручных часов, географических карт и атласов) *исчез и целый спектр повседневных привычек и ритуалов, традиционно характеризующих городскую жизнь эпохи промышленного капитализма*: от поднятия руки для того, чтобы поймать машину, до просмотра трансляций матчей или новостей на витринах магазинов электротехники и «заглядываний» в магазины или полицейские будки, чтобы узнать интересующий нас городской маршрут.

Что важно, огромное большинство людей добровольно согласилось на такое изменение своего образа жизни — во многом по причине того удобства и комфорта, которые несет с собой смартфон. Кроме того, как отмечает Гринфилд, смартфон может рассматриваться даже как некий утопический проект благодаря тому, что он удивительным образом связывает в единую сеть коммуникации миллионы людей по всему миру.

Однако, что в действительности стоит за широким массовым распространением этих чрезвычайно удобных, технологически сложных и красивых вещей? Как пишет Гринфилд, «но за каждым отдельным аппаратом стоит иная история — история организации рабочей силы, цепочек снабжения и потоков капитала, в которые мы включаемся в тот самый момент, когда покупаем телефон, еще до того, как мы включаем его в первый раз» (там же: 33). Что это означает в действительности? А означает это то, что огромное количество низкооплачиваемых работников в китайской промышленной зоне Шэньчжэнь ежедневно трудятся на своих предприятиях для того, чтобы обеспечить население развитых стран сравнительно недоро-

гими мобильными устройствами. При этом условия труда этих людей — о чем нечасто говорят в репортажах об экономических достижениях Китая — крайне тяжелые. «Рабочий день длинный, труд одуряющее монотонный, процент несчастных случаев на производстве превышает все пределы, и часто они связаны с отравлением ядовитыми химикатами. Зарботки низкие, а процент самоубийств среди рабочих прискорбно высок» (там же: 33).

Гринфилд поясняет хорошо известный факт: если заработная плата на предприятиях будет расти, а производители будут вкладываться в улучшение условий труда, то это значительно поднимет цену на производимые товары, что невыгодно производителям, которые сразу же поддадутся искушению перевести производство в места с более низкими издержками (например, в тот же Вьетнам или Индонезию). Но пока, благодаря тяжелым условиям эксплуатации, «...Шэньчжэнь остается основным местом изготовления смартфонов во всем мире» (там же: 34).

При этом, как далее показывает Гринфилд, эксплуатация на этом не заканчивается. Если пойти еще дальше и посмотреть на то, из чего изготавливаются устройства (или их отдельные компоненты), то перед нами предстанет еще более мрачная картина. «Как и электронная техника, смартфон не может работать без сырья, которое было извлечено из недр земли не знающими жалости добывающими отраслями. Кобальт для литий-ионного аккумулятора вручную добывается на шахтах Конго, часто этим занимаются дети; олово в паянных швах, которые не дают аппарату развалиться, скорее всего, родом с индонезийского острова Бангка, где грунтовые воды навсегда отравлены, 70% коралловых рифов уничтожено отходами с шахт, и в среднем каждую неделю один шахтер гибнет на производстве. Ущерб, причиняемый добывающей промышленностью, охватывает большую часть полушария, калеча человеческие жизни, разрушая бесчисленное множество человеческих сообществ и экосистем. Так, загрязненные воды, мертворожденные дети и диагностированный рак тоже становятся частью того, как смартфон трансформировал повседневную жизнь, по крайней мере некоторых из нас» (там же: 35).

При этом, добавляет Гринфилд, мы редко испытываем угрызения совести по поводу такого рода эксплуатации людей и природы в развивающихся странах, и даже фактически не задумываемся об этом, будучи соблазненными потреблением (или, как называет это социальный теоретик Джим МакГиган, «клевыми товарами», «клевым капитализмом» (McGuigan 2009)). «Даже если мы до определенной степени это осознаем (факт эксплуатации, загрязнения окружающей среды, растущих энергозатрат и поддержки авторитарных государств посредством потребления. — Г. К.), мы забываем об этой сомнительной предыстории в тот самый момент, когда вынимаем деньги и забираем наш новый телефон» (Гринфилд: 35).

При этом надо осознавать весь масштаб проблемы, поскольку «...мы стоим на пороге эры, когда каждый взрослый или подросток на земле будет снабжен смартфоном и постоянно подключен к глобальной сети» (там же).

Таким образом, неравенство и эксплуатация людей из развитых стран «дополняются» еще более жесткой эксплуатацией людей и природы в развивающихся странах — момент, без которого фактически не может существовать новый высокотехнологичный капитализм. В этом смысле совершенно прав социальный философ А. В. Павлов, который, указывая в своей статье на многочисленные аспекты, род-

нящие современный капитализм с капитализмом постфордистской эры (1980-е гг.), отмечает, что в отношении этого нового (цифрового, платформенного и т. д.) капитализма мало что поменялось (в том числе практики отчуждения и эксплуатации). Как парадоксально формулирует свой заключительный вывод Павлов, «все изменилось, но ничего не поменялось» (Павлов, 2021: 60).

В конечном счете главным фактором расширения и мерилом успеха для капитализма остается его *прибыльность* — а это, как минимум, *радикально сближает различные формы капитализма* как в прошлом, так и в настоящем и будущем. И, добавим, создает различные формы эксплуатации и неравенства (как на местном, региональном, так и на глобальном уровне).

Думаем также, что факт неравенства и эксплуатации в отношении рабочей силы и природы развивающихся стран вполне может сочетаться с *успешной модернизацией экономик* некоторых из них (в первую очередь, стран БРИКС). Во всяком случае, опыт развития как западного капитализма в прошлом (например, в XIX в.), так и опыт нынешних стран Азии, Африки и Латинской Америки показывает, что это вполне возможное сочетание. Другой вопрос, что, как это было в отношении западного капитализма позапрошлого века (подъем левого движения в ответ на широкую практику эксплуатации труда на капиталистическом производстве), так и сегодняшние практики эксплуатации в рамках глобального капитализма *требуют самого пристального внимания мировой общественности и политиков*, которые бы различными мерами способствовали формированию более человеческих условий труда в развивающихся странах, как и более зеленой экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, все три проанализированные нами аспекта представляют серьезную социально-этическую проблему. Система лицензионных соглашений лишает нас права собственности; гиг-экономика пополняет ряды прекарной занятости; производство цифровых товаров (таких, как смартфон) за внешне привлекательным фасадом скрывает серьезную эксплуатацию человека и природы в странах третьего мира. Каков выход из этого положения? Думается, ответ здесь тот же, что и в отношении к большим данным, монополизации и цифровому надзору. Скорее всего, без серьезного государственного вмешательства и регулирования не обойтись. Что касается лицензионных соглашений, то задача заключается в том, чтобы вернуться к принятым ранее положениям закона и устранить частноправовое регулирование, которое лишает нас полноценного владения собственностью. Представляется, что это вполне возможно, учитывая тот же американский опыт последних десятилетий. Что касается гиг-экономики, то здесь также должно действовать государственное регулирование, которое бы приравнивало работников этой сферы к обычным работникам, обладающим всеми правами (в том числе, социальными правами). И надо сказать, что данный процесс уже вовсю идет в Америке и в европейских странах, например правительство штата Калифорния, правительства Испании и Великобритании уже пошли по этому пути. Что касается корпораций, то они должны нести всю ответственность как перед работниками (например, гарантируя их социальные и трудовые права), так и перед государством (уплачивая налоги). В отношении же эксплуатации человека и природы в странах третьего мира нет другого пути улучшения ситуации, кроме как настаивать на введении твердых

правил регулирования труда и экологического регулирования, подобных тем, что существуют сегодня на Западе. В целом можно сказать, что только через введение сильного государственного регулирования и преодоление идеологии свободного рынка (неолиберальной идеологии), господствующей сегодня в мире, можно постепенно решать данные проблемы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гринфилд, А. (2018) *Радикальные технологии: устройство повседневной жизни* / пер. с англ. И. Кушнаревой. М. : Изд. дом «Дело» РАНХиГС. 421 с.
- Канарш, Г. Ю. (2022) *Капитализм платформ, эксплуатация и неравенство. Ч. I* // Знание. Понимание. Умение. № 1. С. 86–103. DOI: 10.17805/zpu.2022.1.7
- Колиер, П. (2021) *Будущее капитализма* / пер. с англ. О. Филиппова. М. : Изд-во Института Гайдара. 376 с.
- Крауч, К. (2020) *Победит ли гиг-экономика?* / пер. с англ. Ю. Каптуревского ; под науч. ред. С. Щукиной. М. : Изд. дом Высшей школы экономики. 144 с.
- Макафи, Э., Бриньолфсон, Э. (2019) *Машина, платформа, толпа. Наше цифровое будущее* / пер. с англ. А. Поникарова. М. : Манн, Иванов и Фербер. 317 с.
- Павлов, А. В. *Что нового в новом капитализме?* // Социология власти. Т. 33. № 1. С. 39–63. DOI: 10.22394/2074-0492-2021-1-39-63
- Перзановски, А., Шульц, Д. (2019) *Конец владения: личная собственность в цифровой экономике* / пер. с англ. Е. Лебедевой. М. : Изд. дом «Дело» РАНХиГС. 352 с.
- Сафронов, Э. Е. (2021) (Не) Наши цифровые товары. Рецензия на книгу: Перзановски А., Шульц Д. (2019) *Конец владения: личная собственность в цифровой эпохе* / пер. с англ. Е. Лебедевой. М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС // Социология власти. Т. 33. № 1. С. 251–259. DOI: 10.22394/2074-0492-2021-1-251-259
- Срничек, Н. (2019) *Капитализм платформ* / пер. с англ. и науч. ред. М. Добряковой. М. : Изд. дом Высшей школы экономики. 125 с.
- Харви, Д. (2021) *Состояние постмодерна: Исследование истоков культурных изменений* / пер. с англ. Н. Проценко ; под науч. ред. А. Павлова. М. : Изд. дом Высшей школы экономики. 576 с.
- Dyer-Witheford, N. (2001) *Nintendo Capitalism: Enclosures and Insurgencies, Virtual and Terrestrial* // Canadian Journal of Development Studies. № 4 (2). P. 965–997.
- McGuigan, J. (2009) *Cool Capitalism*, London ; New York : Pluto Press. 282 p.

Дата поступления: 25.02.2022 г.

PLATFORM CAPITALISM, EXPLOITATION AND INEQUALITY.

PART II

G. Y. KANARSH

RAS INSTITUTE OF PHILOSOPHY

The article continues the author's research into the problem of inequality in the digital economy. It examines the three remaining aspects: the problem of digital property ownership, the gig economy, and the exploitation of man and nature in third world countries. Regarding the first aspect, as the author shows, the problem is that digital goods that we are increasingly purchasing on the market do not actually belong to us, since control over their functioning remains in the hands of the manufacturing company. Behind this is a change in the paradigm of ownership — from the principle of exhaustion of rights — to modern licensing agreements. Thus, this order poses a serious threat to our autonomy as far as property is concerned. With regard to the second aspect, we are talking about the problem of precarization, which is widely recognized today and corresponds to the conditions of «free» employment within the framework of digital platforms.

Neoliberalism insists that this form of employment (gig employment) serves the social and economic liberation of a person; but as critics show, this system actually hides a rather rigid system of exploitation. The third aspect implies that, in practice, behind the digital goods we purchase (for example, a smartphone) harsh exploitation of people and nature in third world countries is hiding. The author comes to the conclusion that only state intervention and state regulation can solve the existing problems today.

Keywords: platform capitalism; digital economy; inequality; justice; autonomy; property; digital goods; gig economy; exploitation

REFERENCES

Grinfeld, A. (2018) *Radikal'nye tekhnologii: ustrojstvo povesdnevnoj zbizni* / transl. from English by I. Kushnareva. Moscow, Publishing House "Delo" RANEPА. 421 p. (In Russ.).

Kanarsh, G. Yu. (2022) Kapitalizm platform, ekspluatatsiya i neravenstvo. Part I. *Znanie. Ponimanie. Umenie*, no. 1, pp. 86–103. DOI: 10.17805/zpu.2022.1.7 (In Russ.).

Kollier, P. (2021) *Budushchee kapitalizma* / transl. from English by O. Filippov. Moscow, Gaidar Institute Publishing House. 376 p. (In Russ.).

Krauch, K. (2020) *Pobedit li gig-ekonomika?* / transl. from English by Yu. Kapturevskiy; ed. by S. Shchukina. Moscow, Publishing House of the Higher School of Economics. 144 p. (In Russ.).

Makafi, E., Brin'olfson, E. (2019) *Mashina, platforma, tolpa. Nashe cifrovoe budushchee* / transl. from English by A. Ponikarov. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber. 317 p. (In Russ.).

Pavlov, A. V. Chto novogo v novom kapitalizme? *Sociologiya vlasti*, vol. 33, no. 1, pp. 39–63. DOI: 10.22394/2074-0492-2021-1-39-63 (In Russ.).

Perzanovski, A., Shul'c, D. (2019) *Konec vladeniya: lichnaya sobstvennost' v cifrovoj ekonomike* / transl. from English by E. Lebedeva. Moscow, Publishing House "Delo" RANEPА. 352 p. (In Russ.).

Safronov, E. E. (2021) (Ne) Nashi cifrovye tovary *Recenziya na knigu: Perzanovski A., SHul'c D. (2019) Konec vladeniya: lichnaya sobstvennost' v cifrovoj epohe* / transl. from English by E. Lebedeva. Moscow, Publishing House "Delo" RANEPА. *Sociologiya vlasti*, vol. 33, no. 1, pp. 251–259. DOI: 10.22394/2074-0492-2021-1-251-259 (In Russ.).

Srnichek, N. (2019) *Kapitalizm platform* / transl. from English by M. Dobryakova. Moscow, Publishing House of the Higher School of Economics. 125 p. (In Russ.).

Harvi, D. (2021) *Sostoyanie postmoderna: Issledovanie istokov kul'turnykh izmenenij* / transl. from English by N. Procenko; ed. by A. Pavlova. Moscow, Publishing House of the Higher School of Economics. 576 p. (In Russ.).

Dyer-Witheford, N. (2001) Nintendo Capitalism: Enclosures and Insurgencies, Virtual and Terrestrial // *Canadian Journal of Development Studies*. № 4 (2). P. 965–997.

McGuigan, J. (2009) *Cool Capitalism*, London; New York: Pluto Press. 282 p.

Submission date: 25.02.2022.

Канарш Григорий Юрьевич — кандидат политических наук, старший научный сотрудник сектора социальной философии Института философии РАН. Адрес: 109240, Россия, г. Москва, ул. Гончарная, д. 12, стр. 1. Тел.: +7 (495) 697-98-93. Эл. адрес: grigkanarsh@yandex.ru

Kanarsh Grigory Yuryevich, Candidate of Political Sciences, Senior Researcher, Sector of Social Philosophy, Institute of Philosophy, Russian Academy of Sciences. Postal address: 12, Goncharnaya St., Bldg. 1, Moscow, Russian Federation, 109240. Tel.: + 7 (495) 697-98-93. E-mail: grigkanarsh@yandex.ru