

НОВЫЕ КНИГИ

Давид Хумарян

«Капитализм платформ» Ника Срничека: кризис — реакция — бум — кризис — и снова реакция

Что мы вообще знаем о цифровой экономике?

Рецензия на книгу: Срничек Н. 2019. *Капитализм. платформ.* Пер. с англ. под науч. ред. М. Добряковой. М.: Изд. дом ВШЭ. 128 с.



ХУМАРЯН Давид Гагикович — аспирант факультета социальных наук, преподаватель кафедры экономической социологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: dhumaryan@hse.ru

Ник Срничек пишет убедительную историю современной цифровой экономики, успевшей обрасти многочисленными мифами, мистификациями и донаучными толкованиями. Критическая реконструкция событий, предшествовавших рождению и взрывному росту рынка цифровых технологий и продуктов, с одной стороны, позволяет избежать их восприятия и понимания в самоочевидной логике поля (рынка), а с другой — даёт возможность спроецировать будущее цифрового капитализма. Автор последовательно дистанцируется от оптимистичного взгляда на экономику недавнего прошлого и ближайшего будущего. Однако предложенный им аргумент лежит вовсе не в плоскости дискуссий между «технопессимистами» и «технооптимистами». Срничек анализирует цифровую экономику и модель платформ в терминах капиталистического способа производства и жёсткой конкурентной гонки, где царит собственная логика, определяющая последовательность действий экономических агентов и вероятный образ будущего. Кризисная динамика капитализма последних десятилетий допускает ограниченное пространство для исторического манёвра и всё меньше пространства для политического, поэтому любые нормативные высказывания, по большей части, теряют свою силу. Анализ бизнес-модели платформ с точки зрения исторической логики движения капитала, устремлённого в поиски нового источника прибыли в условиях истощения рынка, позволяет сформулировать заново ключевые категории восприятия роли технологий в повседневной жизни и в масштабах экономической системы.

Автор рецензии видит своей целью терпеливое изложение содержания основных понятий и тезисов, на которых основан предложенный Ником Срничком анализ. Текст главным образом сосредоточен на реконструкции текста «Капитализма платформ», но содержит также апелляции к важному для Срничека автору — историку Роберту Бреннеру. Рецензия завершается скромным критическим комментарием к «Капитализму платформ» и призывом к русскоязычной дискуссии о книге, которая уже успела стать весьма влиятельной за рубежом.

Ключевые слова: капитализм платформ; цифровая экономика; политическая экономия; экономическая история; капитализм; критика.

Очень долгое введение

В начале 2019 г. Издательский дом Высшей школы экономики опубликовал долгожданный перевод книги Ника Срничека «Капитализм платформ» [Srnicek 2017; Срничек 2019]. Исследователям, работающим на стыке марксистской политической экономии и политической философии, Срничек знаком, прежде всего, как соавтор радикального «Манифеста акселерационистской политики» [Williams, Srnicek 2014]. Небольшой текст из нескольких десятков коротких тезисов неожиданно вызвал дискуссию на страницах российских медийных изданий¹. Знакомые с этой дискуссией вряд ли сочтут слишком сильным обобщением, если я скажу, что текст активно обсуждался в основном среди левых интеллектуалов и широкой публики, сочувствующей левым, но не пользовавшейся большой популярностью в академической среде. В российских научных изданиях перевод «Манифеста акселерационистской политики» состоялся только в 2018 г. [Уильямс, Шрничек 2018], то есть четыре года спустя после первой публикации текста на английском языке.

Если «Манифест...» принёс Нику Срничеку статус публичного левого интеллектуала со слегка одиозными взглядами, то последовавшая спустя год за этим публикация в издательстве Verso книги «Изобретая будущее: посткапитализм и мир после наёмного труда» [Srnicek, Williams 2015] поставила его в один ряд с крупными критическими теоретиками современности. Эта книга также писалась в соавторстве с Алексом Уильямсом, который, по словам самого Срничека, конструировал политическое содержание «мира после наёмного труда», тогда как Ник работал над экономической и технологической сторонами вопроса. Формат рецензии не позволяет погрузиться в аргументационную базу «Манифеста...» и книги «Изобретая будущее...», хотя, несомненно, знакомство с этими работами позволяет лучше понять «Капитализм платформ» Срничека, где — отметим, забегая вперёд, — оставлено слишком много тезисов и логических связей, понимание которых требует от читателя либо весьма широкой эрудиции, либо дополнительной работы с интертекстом.

Книга «Капитализм платформ» Ника Срничека посвящена анализу экономической истории и эволюции современного технологического капитализма, его структурных предпосылок, движущей силы и кризисов. Сам же автор видит свою главную задачу в том, чтобы развить основные теоретические подходы к исследованию цифровой экономики, дополнив их «анализом экономической истории капитализма и цифровых технологий, признавая при этом многообразие хозяйственных форм и конкурентных противоречий, таящихся в современной экономике» [Срничек 2019: 8].

Современное состояние дискуссий о цифровой экономике Срничек описывает следующим образом: (1) есть работы, в которых высказываются небезосновательные опасения относительно защищённости человека и его частной жизни в ситуации технологически возможного паноптического проекта государства тотального контроля; (2) в других текстах внимание смещается с государственного аппарата на корпоративную идеологию и антигуманизм корпораций; (3) в третьей группе научных работ на эту тему мы имеем дело с теоретической близорукостью исследователей, пытающихся каждый раз заново описать технологические тренды и изобрести для них очередной зонтный термин², (4) наконец, в

¹ См.: <https://syg.ma/@igor-stavrovsky/nik-lend-primiechaniia-k-nomier-aksielierirui>

² Срничек не скрывает своего раздражения жонглированием понятиями, которые, в сущности, ничего не объясняют и даже не ставят целью научного исследования рефлексии собственных предпосылок и границ описания. Это в первую очередь касается громогласных и вдохновенных выводов о наступлении «четвёртой промышленной революции», об «экономике совместного потребления» и «экономике свободного заработка», также известной как «гиг-экономика».

ряде работ говорится о том, «как плоха “умная экономика”» без понимания, выражаясь словами Срничека, «более общих экономических тенденций» [Срничек 2019: 8].

Сложно утверждать однозначно, насколько автору удалось ответить на теоретические вызовы и предложить концепцию, решительно порывающую с перечисленными подходами. В первой главе под названием «Долгий спад» делается попытка составить анамнез современного капитализма с его эпизодическими периодами роста и продолжительным снижением ключевых макроэкономических показателей, методологически оставаясь в границах марксистского анализа истории экономической системы. «Идея книги в том, что мы многое можем узнать о крупнейших технологических компаниях, если рассмотрим их как экономических акторов в условиях капиталистического способа производства <...> которые вынуждены гнаться за прибылью, чтобы не провалиться в конкурентной гонке», — предваряет своё ключевое рассуждение Срничек [Срничек 2019: 9]. В вопросе изучения определяющих характеристик и движущих причин современной экономической системы марксистский анализ предлагает две разнонаправленные линии рассуждения — в одном случае приоритетной видится роль трудовых движений и отношений между трудом и капиталом, в другом следует признать за капиталом первостепенную историческую роль и анализировать его динамику.

Срничек занимает вторую позицию, объясняя свой теоретический выбор тем, что в современном мире «трудовое движение изрядно потеряло свою былую силу, и выделение капитала в качестве главного игрока кажется лишь адекватным отражением реальности, не более того» [Срничек 2019: 9]. В этом вопросе автор следует за американским экономическим историком Робертом Бреннером, которому удалось показать несостоятельность теории о том, что «долгий спад» (согласно Срничеку, он и привёл капиталистические предприятия к модели кратковременного роста за счёт инвестиций в технологический сектор) был вызван укреплением переговорной способности трудящихся или — аргумент справа — непропорциональным ростом заработной платы на протяжении трёх десятилетий послевоенного экономического бума³.

Надо отметить, что Бреннер в каком-то смысле стал для Срничека системообразующим автором: акцент на рассмотрении траектории движения капитала, анализ тенденции нормы прибыли к понижению и, в конце концов, сама концепция «долгого спада» уже были подробно разработаны Робертом Бреннером в работе «Экономика глобальной турбулентности» [Бреннер 2014]. Осознавая глубокое влияние Бреннера на соображения, изложенные в первой главе «Капитализма платформ», необходимо принять тот факт, что книга Срничека по большей части является удачной компиляцией исследований по экономической истории и социологии технологического бизнеса⁴. Однако это не отменяет её большого значения для профессиональной дискуссии о становлении технологической модели капитализма.

Полезной эта работа окажется и для неспециалистов, которые хотят разобраться в основах функционирования современной экономической системы. Попытка преодолеть взгляд на «технокапитализм» как на явление *sui generis*⁵ и творение одного лишь разума гениальных программистов, инженеров программного обеспечения и чрезвычайно сообразительных и дальновидных предпринимателей-стартаперов ценна сама по себе, так как спорит с доминирующим представлением о природе явления, о котором здесь ведётся речь. С этой точки зрения, книга Ника Срничека «Капитализм платформ» способна не только удивить читателя, но и вызвать разногласия в экспертном сообществе, которое вклю-

³ В книге «Экономика глобальной турбулентности» Бреннер последовательно и убедительно критикует основные утверждения так называемой теории предложения [Бреннер 2014: 49–66].

⁴ Вывод, который признаёт и сам автор: «Отчасти моя книга представляет собой синтез существующих работ» [Срничек 2019: 11]

⁵ Своеобразный, единственный в своём роде (*лат.*).

чает как учёных, занятых изучением данного вопроса, так и профессионалов пресловутой экономики платформ и технологических компаний.

Я намерен строить повествование о книге Срничека линейно, соблюдая оригинальную хронологию рецензируемого текста. В первом разделе рецензии кратко излагается содержание уже упомянутой главы под названием «Долгий спад»; второй раздел открывается введением в понятийный аппарат работы; в заключительной части статьи я постараюсь доходчиво передать соображения Ника Срничека относительно вероятного сценария развития платформенной экономики и завершить рецензию несколькими вопросами, предназначенными для дискуссии о книге.

Как цифровая экономика стала возможной?

Очевидный ответ на вопрос, вынесенный в название этого раздела, мог бы прозвучать примерно следующим образом: цифровая экономика стала возможной благодаря развитию Интернета и телекоммуникационных технологий, чей экономический потенциал был очевиден уже в 1990-е гг.: как раз тогда инвесторы стали массово скупать еще неокрепшие интернет-проекты с их физической и виртуальной инфраструктурой.

Чтобы оспорить это, безусловно, сильное утверждение, необходимо вслед за автором совершить небольшой экскурс в историю послевоенной экономики. Период с конца 1940-х гг. и вплоть до начала 1970-х гг. сопровождался небывалым ростом экономик развитых стран. Прежде всего, речь идёт о флагманах капиталистического производства — США, Японии и Германии. С отставанием за блоком опережающего капиталистического развития потянулись страны, ранее не имевшие доступа к богатым рынкам. Часть из них захватывает новые рынки сбыта, пользуясь сравнительно развитой производственной инфраструктурой и удачным стратегическим положением, другая часть делает ставку на дешёвые факторы производства [Бреннер 2014: 20]. Развитие, таким образом, происходило более или менее повсеместно и крайне неравномерно. Тридцать лет практически непрерывного экономического роста могли усыпить бдительность любого профессионального наблюдателя. Экономисты иронично замечали, что в новом мире без рецессий и бизнес-циклов работы лишатся прежде всего они сами. Бреннер приводит слова лауреата Нобелевской премии в области экономики Роберта Солоу: «Устаревшее понятие... “экономического цикла” уже не слишком интересно. Сегодняшние аспиранты никогда не слышали об исследованиях Шумпетера, посвящённых Кондратьевым, Жюглярам и Китчинам, и эти исследования показались бы им чем-то причудливым, если бы они что-нибудь узнали» [Бреннер 2014: 34].

Спустя несколько лет после того, как прозвучала победоносная речь Солоу, экономический рост внезапно замедлился. Снижение нормы прибыли от капиталовложений потребовало от государств и бизнеса срочных мер, направленных на восстановление прибыльности. В объяснении причин кризиса прибыльности Ник Срничек снова следует за Робертом Бреннером, бегло воспроизводя его аргументацию. В 1950–1960-е гг. японская и немецкая промышленность, взяв курс на скачкообразное догоняющее развитие, чрезвычайно преуспела в этом; американские производители под конкурентным давлением встали перед необходимостью снизить цены на выпускаемую продукцию и больше инвестировать в капиталоемкие технологии производства [Срничек 2019: 20]. Тем временем конкуренция на рынке продолжала усиливаться, росло давление на цены. Инвестиции американских производителей в технологии спустя непродолжительное время привели к переизбытку производственных мощностей, который не был компенсирован совокупным спросом — со стороны инвесторов спрос снижался вследствие негативной экономической конъюнктуры, тогда как потребительский рынок стремительно сжимался под воздействием новой политики компаний, определивших своей главной целью сокращение издержек и достижение «гибких трудовых договорённостей» (*flexible work arrangements*). Кризис перепроизвод-

ства запустил поэтапный процесс долгого спада: «Падение прибыльности, первоначально возникшее у менее эффективных (*cost-effective*) производителей в США, было следствием избыточных мощностей и перепроизводства в развитых капиталистических экономиках, взятых в целом» [Бреннер 2014: 202].

Вскоре внутренний кризис американской экономики достиг глобальных масштабов: «В результате нескольких модификаций обменного курса этот кризис прибыльности удалось в конце концов сместить в Японию и Германию, что привело к мировому кризису 1970-х годов» [Срничек 2019: 18]. Трудно говорить с уверенностью, какие именно «модификации обменного курса» имеет в виду Срничек, но речь, скорее всего, идёт о действиях Федеральной резервной системы (ФРС) по ослаблению доллара и стимулированию спроса⁶. Так или иначе, действия регулятора не возымели ожидаемого эффекта, зато американские компании смогли воспользоваться послаблениями в кредитно-денежной политике и трудовом законодательстве. Ожидалось, что отдача от капиталовложений вернётся на прежний уровень, как только будут сокращены издержки на рабочую силу. Срничек подмечает, что именно в этот момент американская промышленность переориентировалась на бережливое производство и гибкую специализацию, имитируя японские модели менеджмента и организации логистических процессов — тойтизм вместо фордизма, *just-in-time* (точно-в-срок) вместо прежнего *just-in-case* (на всякий случай). Но на Западе, в отличие от Японии⁷, кризис сопровождался атакой на профсоюзы. Капитуляция профсоюзов в конечном счёте позволила вывести «лишних работников» за штат и открыла возможности для развития огромного рынка аутсорсинга услуг, который получил новый импульс уже в 1990-е, с развитием инфокоммуникационных технологий⁸ [Срничек 2019: 20]. Эти меры дали краткосрочный положительный эффект, но прежний уровень прибыльности так и не был восстановлен.

Период оздоровления американской экономики, предвосхитивший экономический и технологический бум 1990-х гг., начался в 1985 г., когда США, Япония, Германия, Соединённое Королевство и Франция достигли исторического соглашения в отеле «Плаза» (Plaza Accord). По итогам этого соглашения курс доллара по отношению к йене и немецкой марке был существенно снижен, что резко повысило шансы американских производителей преуспеть в конкурентной гонке. Однако ориентированные на экспорт экономики Японии и Германии довольно быстро испытали на себе давление со стороны дешёвого доллара и были вынуждены последовательно снижать курсы собственных национальных валют. Спад возобновился, и в погоне за прибылью капитал ринулся вспять — от реального сектора к «манящему маяку новой экономики». Преимущественно некоммерческий Интернет был огромным полем для монетизации сначала собственно коммуникационных услуг, а затем и побочных технологий, включая программное обеспечение, оборудование и т. п.

В США в пиковый период активности инвесторов венчурный капитал, вложенный в технологические проекты, достиг 1% от ВВП страны. Срничек приводит суммарный показатель инвестиций в технологический сектор — 256 млрд дол. в середине 1990-х — 2000 гг. [Срничек 2019: 22]. Рынок Интернета создавали более 50 тыс. компаний, многие из них не приносили никакой прибыли до тех пор, пока инвесторы и акционеры требовали прежде всего роста — роста пользовательской базы и рыночной доли. Срничек делится важным наблюдением: бизнес-модель технологических предприятий «сначала рост, потом — прибыль» сохраняется и по сей день, обнажая стремление рынка к монопольному состоянию.

⁶ К числу таких мер можно отнести мягкую монетарную политику (*easy money policy*) и временное Смитсоновское соглашение (Smithsonian Agreement), которое привело к девальвации доллара по отношению к золоту на 7,89% и ревальвации валют стран-конкурентов [Бреннер 2014: 209–219].

⁷ В Японии профсоюзы изначально выполняли другую роль и были прочно встроены в институциональный контур японской модели производства, не входя в конфронтацию с капиталом [Дор 2008].

⁸ При этом Срничек не утверждает, будто бережливое производство с его сложной логистической цепочкой повлекло развитие инфокоммуникационных технологий. Они развивались относительно независимо, но в новых экономических условиях получили чёткие бизнес-ориентировки.

По удачному стечению обстоятельств на тот же период пришёлся и взлёт фондового рынка, «первоначально вызванный снижением затрат по обслуживанию кредитов и займов и ростом корпоративной прибыли» [Срничек 2019: 23]. Азарт инвесторов не знал границ, и в 2000 г. объём годовых инвестиций в технологический сектор (Интернет и периферийное оборудование) достиг внушительной отметки 412,8 млрд дол. Учитывая восьмикратный рост этого показателя по сравнению с 1980 г., было уместно заговорить о «пузыре доткомов».

«Пузырь доткомов» продержался вплоть до 2001 г. и лопнул, когда выяснилось, что предшествующий этому экономический бум оказался мнимым, и поддерживался он вовсе не силами саморегулирующегося рынка, а скоординированными действиями государств и центральных банков. Чтобы обезопасить рынок от мгновенного обвала, США предприняли ряд манипуляций с уровнем ключевой ставки. «Так начался долгий период ультрадешёвых денег», — резюмирует Ник Срничек [Срничек 2019: 24]. Низкая ставка кредитования обеспечила возможность устанавливать дешёвые цены и на ипотечное кредитование. Так возник жилищный пузырь, которому суждено было стать основной причиной кризиса 2008 г.

В этом самом месте макроэкономический анализ, предложенный Срничеком в «Капитализме платформ», вплотную приближается к основному объекту исследования — цифровым платформам. Режим строгой экономии, бесцётные попытки манипулировать кредитной ставкой, экстренные операции по спасению банков и, в конце концов, перенос частного долга в сферу публичного (что затем и вызвало грандиозные протесты в Штатах и Европе) — таков социально-экономический ландшафт капитализма эпохи «долгого спада». Но какое же отношение имеют все эти события к стремительному развитию цифровой экономики, которая знакома нам сегодня?

Ответ кроется в политике центральных банков, направленной сначала на насыщение экономики деньгами, а затем на ограничение предложения по активам с высокой доходностью и низкими рисками с целью подстегнуть инвесторов к диверсификации портфелей. Таким образом, заключает Срничек, «сформированная регуляторами среда с низкими процентными ставками снизила уровень доходности по целому ряду финансовых активов. В результате инвесторы в поисках большей отдачи вынуждены были обращаться ко всё более рискованным активам, вкладывая в “тёмных лошадок” — например, в неприбыльные и неизвестные технологические компании» [Срничек 2019: 30]. Предпринятые меры стимулирования экономического роста шли на пользу бизнесу, но сами государства остались с дырами в бюджете. Технологические компании, ставшие в этой истории едва ли не главными бенефициарами, вывели прибыли и огромные наличные накопления в «налоговые гавани», тогда как странам их «происхождения» ничего не оставалось, кроме как пролонгировать действие режима строгой экономии. Масштабы накоплений технологических компаний огромны и по сей день: Срничек приводит данные о том, что «запасов Google хватило бы на то, чтобы купить Uber или Goldman Sachs, а запасов Apple — чтобы купить Samsung, Pfizer или Shell» [Срничек 2019: 31]. Технологический сектор экономики, выросший буквально из руин промышленного капитализма, столкнувшегося с беспрецедентным падением нормы прибыли, не мог или не хотел взять на себя роль своего предшественника в деле поддержания компромисса с обществом (каким в своё время стал «фордистский компромисс»). Пока новая экономическая политика сотрясала рынок труда, цифровая экономика продолжала укреплять свои позиции в посткризисный период, так как задержавшаяся масса корпоративной наличности направлялась в новые технологические проекты с единственной целью — достичь более высокого уровня прибыльности от таких вложений.

К определению технологического сектора и к понятию «капитализм платформ»

В своей рецензии я намеренно по касательной затрону содержание второй главы книги Ника Срничека, так как, в сущности, она представляет собой доступное описание существующих типов платформ, их характеристик и основных моделей монетизации. Куда важнее, на мой взгляд, определиться с терми-

нами, вокруг которых в книге строится рассуждение. Ещё одна важная задача — отразить содержание концепции, которая позволяет Срничеку анализировать платформы и цифровую экономику как частный случай экономической модели внутри капиталистического способа производства.

В основе повествования книги есть всего три понятия, которые относятся, собственно, к сути описываемого явления. Это «технологический сектор», «цифровая экономика» и «платформы».

В первом случае Срничек пользуется формальным определением технологического сектора, которое разработано в рамках классификации промышленных отраслей Северной Америки (NAICS — North American Industry Classification System). Согласно принятой системе классификации, к технологическому сектору относят производство компьютеров и электроники, телекоммуникации, обработку данных, хостинг и связанные с этим, а также прочие услуги — информационные, дизайн компьютерных систем и др. [Срничек 2019: 9]. Впрочем, ограничения излишне формализованного подхода к анализу такого сложного экономического явления автору книги ясны. Приведённое NAICS определение технологического сектора учитывает лишь деятельность отраслевых компаний, чей удельный вес в производстве валовой добавленной стоимости США составляет только 6,8% (для сравнения: в России на сходный сектор информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) приходится 3,4% ВДС⁹). Очевидно, что производством, продажей информационных технологий и данных занимаются не только, строго говоря, «технологические» компании, но и промышленные или финансовые корпорации, чей вклад в экономику технологического сектора NAICS не учитывает.

Дабы избежать этой проблемы, Срничек вводит понятие «цифровая экономика». Он пишет: «Цифровая экономика включает компании, которые в своих бизнес-моделях всё в большей степени опираются на информационные технологии, работу с данными и интернет. Эта область вплетается в традиционные секторы — в том числе в промышленное производство, сферу услуг, транспорт, добывающие отрасли, телекоммуникации — и, в сущности, становится важнейшим элементом современной экономики» [Срничек 2019: 10]. Несколько синкретическое определение, показавшись неказистым, тем не менее позволяет сделать шаг вперёд и оценить вклад цифровых технологий в бизнес-процессы современных частных и государственных компаний, представляющих различные отрасли экономики. Например, развитие «интернета вещей» (IoT) и технологий m2m (*machine-to-machine*), которые применяются на промышленных предприятиях с высоким уровнем автоматизации процессов, обещает, кажется, окончательно разрушить некогда герметичную границу между «информационной», или «цифровой», экономикой и «традиционным», или «реальным», сектором. Выражаясь языком грубых обобщений, экономика знаний захватывает сферу производства и потребления, а «коллективное сотрудничество и знания становятся источником создания стоимости» [Срничек 2019: 36], заключает Срничек вслед за итальянскими философами-автономистами. На смену промышленному рабочему классу приходит «когнитариат» (когнитивный пролетариат), продукт труда становится нематериальным — система взглядов, по всей видимости, слишком хорошо знакомая читателю и мало что говорящая об идеях Ника Срничека. «В экономике сегодня господствует новый класс, который *владеет* не средствами производства, а *информацией*. Тут есть определённая доля истины, однако аргументация рассыпается, если этот класс выносится за рамки капитализма» [Срничек 2019: 37].

Говорить о капиталистическом способе производства с позиций марксизма значит эксплицировать содержание отношений эксплуатации, где присутствуют единоличный контроль над ресурсами и средствами производства и одностороннее изъятие прибавочной стоимости, произведённой живым наёмным трудом. В случае так называемого нематериального труда не всегда очевидно, что конкретно является ресурсом производства, каково содержание труда, создающего прибавочную стоимость, и

⁹ См. статистический сборник [Абдрахманова et al. 2018].

возможно ли установить контроль над средствами производства. Срничек предлагает концепцию, согласно которой капиталистическое производство нового типа строится «вокруг задачи извлечения и использования особого типа сырья — данных» [Срничек 2019: 37]. Причём *данные* и *знание* — принципиально разные функции в работе Ника Срничека: данные являются зарегистрированным фактом о том, что нечто произошло, без установления причин или направления каузальной связи (знание)¹⁰. Причём данные сами по себе не являются ресурсом, существующим автономно от труда. Напротив, сбор (регистрация), обработка, стандартизация, хранение, анализ данных требуют огромных затрат человеческого труда и наличия физической инфраструктуры для поддержания этого процесса (речь идёт не только об оборудовании, но и о достаточной выработке электричества). Именно этот факт даёт возможность говорить о данных как о *сырье* и встроить производство данных в цикл капиталистического производства по всё тем же вечным законам эксплуатации и изъятия прибавочной стоимости из труда.

Данные легко встраиваются в динамику капитализма не только на уровне теории, но и на уровне конкретных бизнес-процессов: «Данные стали выполнять целый ряд ключевых капиталистических функций: они “учат” алгоритмы правильной работе и обеспечивают их конкурентное преимущество; они позволяют координировать труд работников и нанимать внешних подрядчиков в режиме аутсорсинга; они помогают оптимизировать производственные процессы и делать их более гибкими; с их помощью можно превращать продукты с невысокой торговой наценкой в услуги с высокой наценкой; наконец, сам по себе анализ данных порождает новые данные, и этот в хорошем смысле заколдованный круг повторяется бесконечно» [Срничек 2019: 40].

Если доминирующим императивом новой экономики стала погоня за данными, то логично предположить, что следующим шагом была организация эффективного процесса сбора этих данных. В качестве источника данных выступили точки сборки цифрового взаимодействия между людьми, машинами, организациями — *платформы*. Срничек пишет, что «платформа — это не столько новая рыночная площадь, сколько базовая инфраструктура, опосредующая взаимоотношения между разными группами» [Срничек 2019: 42]. Платформы оказались не столько площадкой, опосредующей естественный рыночный обмен, но, скорее, звеном в организации социального взаимодействия, и в этом, по Срничеку, заключается их главная функция. «Платформа (1) находится между пользователями и (2) выступает в качестве площадки, на которой они взаимодействуют, что позволяет держателю платформы получать привилегированный доступ к регистрации этого взаимодействия», — заключает автор [Срничек 2019: 42].

Иными словами, не цифровизация рыночного обмена выступает главной целью держателей платформ, а капитализация социального взаимодействия — далеко не всегда включающего ситуации рыночного обмена — во всём его многообразии. Отсюда возникла популярная концепция «цифровых следов» применительно к анализу «больших данных» о взаимодействии пользователей с цифровым окружением — довольно точная метафора, отражающая ценность неотрефлексированных и ненамеренно оставленных «метаданных» о поведении. Например, есть сведения о том, что «умная колонка» Alexa от корпорации Amazon круглосуточно «подслушивает» пользователей¹¹, а популярный корпоративный мессенджер Slack видит своим конкурентным преимуществом непрерывный мониторинг рабочей переписки¹². В пользу концепции платформ как инфраструктуры для сбора больших данных о пользователях говорит и то, что бизнес-модели платформ всегда построены на мультипликации «сетевых

¹⁰ Такое различие действительно имеет эмпирическое подтверждение. Насколько известно, большинство экспериментов с «большими данными» изначально предполагались как анализ корреляций, вопрос о каузальных связях не ставился — *the ‘what’ not ‘why’* (скорее «что» вместо «почему»).

¹¹ См.: https://www.washingtonpost.com/technology/2019/05/06/alex-has-been-eavesdropping-you-this-whole-time/?noredirect=on&utm_term=.5b550569fefe

¹² См.: <https://qz.com/987557/the-inevitable-future-of-slack-is-your-boss-using-it-to-spy-on-you/>

эффектов», то есть ориентированы на расширение пользовательской базы за счёт эффекта возрастающей отдачи на стороне спроса (*demand-side*): чем больше у платформ пользователей, тем ценнее продукт становится для каждого из них [Срничек 2019: 44]. Для удержания пользователей и сохранения привлекательности продукта платформами используются стратегии «кросс-субсидирования», когда средства, полученные от прибыльного продукта, направляются на поддержание убыточного в рамках одной и той же экосистемы (например, бесплатные продукты от Google поддерживаются за счёт прибыли, генерируемой поисковой системой).

В конечном счёте, общее определение платформ приводится Ником Срничеком в следующем виде: «Платформы — это новый тип фирмы; их особенность — в том, что они обеспечивают инфраструктуру, выступающую посредником между различными группами пользователей, тяготеют к монопольным форматам за счёт сетевых эффектов, используют перекрёстное субсидирование ради вовлечения различных групп пользователей и опираются на некоторую базовую архитектуру, определяющую возможности взаимодействия» [Срничек 2019: 47]. Сами платформы, следуя классификации автора, могут быть рекламными (Google, Facebook), облачными (AWS, Salesforce), промышленными (GE, Siemens), продуктовыми (Rolls Royce, Spotify) или бережливыми (Uber, Airbnb). С чрезвычайно интересным описанием различных типов платформ и их характеристик автор рецензии предлагает читателю ознакомиться самостоятельно.

Будущее капитализма платформ

Заключительная глава книги посвящена перспективам развития капитализма платформ, и здесь Ник Срничек выводит две предпосылки, которые во многом определяют будущее платформ. Первая из них заключается в стремлении каждой из платформ к достижению монополии, что повлечёт за собой негативные эффекты вроде крайнего ужесточения конкуренции. Вторая предпосылка предрекает платформам мрачное будущее, так как те вписаны в общий экономический контекст и кризисную динамику современного капитализма.

По мере ужесточения конкуренции на рынке цифровых платформ растут затраты технологических компаний на поглощения и разработку собственного оборудования и программного обеспечения для осуществления единого цикла сбора и обработки данных. Экспансия крупнейших платформ в сектор финансов, онлайн-торговли, страхования и проч. — мера, направленная на создание целостной и замкнутой экосистемы, которая сейчас представляется важным конкурентным преимуществом. Подобная стратегия развития характерна для всех крупных игроков, представляющих различные сегменты рынка цифровых технологий (будь то Apple, Google, Amazon, Microsoft, Uber или General Electric). В своём стремлении замкнуть все действия пользователей — от медицинских услуг до онлайн-покупок — внутри контура единого сервиса перечисленные компании постепенно оказываются вовлечёнными в конкурентную борьбу за один и тот же рынок. Этот процесс Срничек называет конвергенцией: «Экспансия платформ подчинена потребности получения новых данных, ведущей к тому, что можно описать как тенденцию конвергенции: подбираясь к одному и тому же рынку и источникам данных, компании-платформы, первоначально различные, постепенно все более походят друг на друга» [Срничек 2019: 2019]. Можно предположить, что жёсткая конкуренция рано или поздно приведёт к «фрагментации Интернета», то есть пространство цифрового взаимодействия будет поделено между несколькими компаниями на изолированные друг от друга и абсолютно автаркические сегменты. Вопрос лишь в том, в какой мере в условиях конкурентного давления компаниям удастся сохранять необходимый уровень прибыльности — необходимый для поддержания собственной инфраструктуры и возврата инвестиций в дорогостоящие инновации. И наконец, риторический вопрос: смогут ли платформы, развивающиеся по этому сценарию, остаться «бережливыми»?

Не стоит забывать и о том, что платформы не существуют в отрыве от «реальной» экономики и политики государств. Один из самых перспективных и захватывающих проектов в области бизнеса платформ — индустриальные платформы — пребывают в сильной зависимости от динамики роста промышленных предприятий. Сейчас платформы помогают ещё больше сократить издержки производства и время простоя оборудования, однако, по словам Срничека, в них «нет чего-то такого, что радикально трансформировало бы сущность производства» [Срничек 2019: 103], а это значит, что индустриальным платформам вряд ли удастся вывести промышленный сектор на докризисный уровень прибыльности¹³.

Низкая прибыльность — родовая травма платформ. Бережливые платформы вроде успешных Uber или Task Rabbit не в состоянии стабильно генерировать высокие прибыли, поэтому их бизнес находится под угрозой. Многочисленные попытки «уберизации» любого возможного взаимодействия также часто проваливались. Опыт бизнеса показывает, что далеко не каждая услуга может быть успешно «уберизована», и, с этой точки зрения, потенциал роста не безграничен. Кроме прочего, бизнес-модели таких сервисов в действительности крайне зависимы от политической конъюнктуры и сложившейся на сегодняшний день структуры эксплуатации труда отстающих в экономическом отношении стран. Например, нежелание государств регулировать сферу занятости пока оставляет платформам возможность наживаться на гибких формах организации труда¹⁴: «Если бы таксисты Uber были оформлены в качестве работников, то по итогам одного коллективного иска компания была бы должна выплатить им 852 млн дол. (сам Uber уверяет, что эта цифра составила бы лишь 429 млн)» [Срничек 2019: 106].

Рекламные платформы, чей бизнес на 86% (как в случае Google) и на 96,6% (как в случае Facebook) формируется благодаря прибыли от размещения рекламы, остаются в «рискованной зависимости» от рекламодателей. Если экономический спад затронет крупнейших рекламных клиентов, бизнес платформ угрожает рухнуть. Срничек приводит данные исследования, согласно которому прогнозируется замедление роста рынка цифровой рекламы с нынешних 14,7% год к году до 9,5% [Срничек 2019: 109]. Цифровые платформы не производят товаров, но предоставляют услуги, часто произведённые людьми и другими компаниями, поэтому бизнес платформ оказывается в зависимом положении, по крайней мере до тех пор, пока их доход не будет формироваться преимущественно за счёт ренты.

* * *

Осознавая мрачную перспективу постепенного увядания платформенной экономики, уместно задаться вопросом: заслуживает ли такой тип экономики, построенный на манипуляции с данными, описания в рамках глобального цикла капиталистического производства? Иными словами, оправданна ли в данном случае констатация принципиально новой эпохи развития капитализма или же мы имеем дело с кратковременной вспышкой активности венчурного капитала, спекулирующего на теме «данных»? Если это так, то понятие «капитализм платформ» теряет свою амбицию, и дискуссия снова переходит в русло привычных разговоров о повторном осмыслении уже сложившейся системы воспроизводства капитала.

Однако проблема в данном случае содержится вовсе не в поле понятий и специфических различий. Нет сомнений в том, что платформы представляют собой новый мощный тип капиталистических

¹³ «Индустриальный Интернет не улучшает производительность и не развивает новые рынки — скорее, он работает на ещё большее понижение цен и увеличение конкуренции за долю на рынке, что лишь укрепляет один из важнейших барьеров на пути глобального роста» [Срничек 2019: 103].

¹⁴ По информации «The Guardian», в 2018 г. 49,5% сотрудников Google были оформлены по срочным и временным контрактам, и такая ситуация постепенно становится источником напряжения среди работников компании (см.: <https://www.theguardian.com/technology/2018/dec/11/google-tvc-full-time-employees-training-document>).

предприятий. Но я готов предположить, что производство данных в качестве основного источника генерирования прибыли и, собственно, самой товарной стоимости продукта не всегда лежит в основе бизнес-модели платформ. Идея Срничека верна в отношении рекламных платформ, которые используют данные о поведении своих пользователей для привлечения рекламодателей и эффективного таргетинга. Однако концепция, согласно которой данные теперь находятся в центре капиталистического производства нового типа, рискует оказаться результатом универсализации частного случая. На практике лишь небольшая группа крупнейших технологических компаний способна извлекать, накапливать и обрабатывать такое количество данных, чтобы получать из этого прибыль (это касается прежде всего Google, Facebook, Amazon). Большинство же компаний либо не генерируют достаточного количества данных, либо работают себе в убыток, либо используют другие бизнес-модели. Профессиональные инвесторы и венчурные фонды обычно неплохо осведомлены о реальных возможностях компании и перспективах её бизнес-модели, но тем не менее готовы с радостью скупать проекты, которые декларируют своей основной ценностью «данные» с целью их последующей выгодной перепродажи в относительно короткие сроки, поэтому на рынке технологий и венчурного капитала с изрядным постоянством возникают все новые и новые пузыри — «большие данные», «e-commerce», «VR/AR», «ИИ».

Это вовсе не значит, что подобных технологий в реальности не существует, просто извлекать прибыль из них способны только единицы — компании, располагающие внушительными инфраструктурными и человеческими ресурсами, а также колоссальными объёмами регулярных сделок и (или) взаимодействий в рамках платформы. Против концепции данных как сырья говорит и тот факт, что бизнес-модели успешных платформ в сегменте «бережливых» или «продуктовых» платформ обычно построены на извлечении ренты от пользования не столько «данными», сколько монополизированной цифровой инфраструктурой. Успех в таком случае будет зависеть не от того, как компания собирает и использует данные, а от того, смогла ли она сконцентрировать в своих руках прибыльный актив и занять монополистическую позицию на рынке, которая превращает сделки в обход платформы крайне затруднительной операцией. Иными словами, мой аргумент заключается в том, что в большинстве случаев платформы «колонизируют» и коммодифицируют не взаимодействие пользователей друг с другом или цифровым окружением, но попросту присваивают пространство, на котором это взаимодействие разворачивается, получая ренту за пользование функционалом платформы и «площадкой». Это пространство и есть Интернет и периферийное окружение.

В этой логике стремление платформ к монопольному статусу и созданию собственных замкнутых «участков» Сети, попытки сосредоточить в своих руках её физическую инфраструктуру приобретают несколько иной и гораздо более простой для понимания смысл. Тогда как дата-центры в этой схеме (во всяком случае, пока) выполняют побочную функцию, помогая интернет-компаниям сокращать издержки от использования живой рабочей силы. Например, крупнейший российский интернет-маркетплейс и сегодня широко задействует наёмный труд удалённых работников, которые круглосуточно отслеживают соответствие товаров, размещённых на площадке, их фактическому наличию в физических магазинах. Дата-центр в данном случае позволит в перспективе значительно сократить издержки от оплаты труда, но первоначальная модель монетизации сервиса, основанная на монополизации рынка розничной интернет-торговли и извлечении ренты, останется прежней. Не менее показательна в этом отношении история, которая произошла в 2017 г., когда крупнейшая российская платформа для рекрутинга HeadHunter подала в суд на компанию, применявшую робота-парсера для сбора актуальной информации о вакансиях и резюме. HeadHunter в итоге оказался проигравшей стороной в этом разбирательстве, а спустя два года после инцидента Федеральная антимонопольная служба (ФАС) возбудила дело в отношении HeadHunter и двух аналогичных по функционалу, но менее значительных интернет-сервисов. Антимонопольное ведомство выявило, что эти ресурсы «занимают коллективное доминирующее положение на товарном рынке услуг по обеспечению информационного взаимодей-

ствия соискателей, работодателей и кадровых агентств в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»»¹⁵.

Мне кажется, что ведомству в этой ситуации удалось довольно здорово схватить суть эмпирической проблемы. Но для нас, если мы говорим об экономической модели платформ, главный вопрос состоит в том, что же в этом случае считать данными? Являются ли данными вакансии и резюме, размещённые частными лицами и работодателями? Для HeadHunter данными они являются в той же мере, в какой так можно назвать товары на полке в магазине или картотеку резюме в учреждениях государственной биржи труда. Данные здесь, следуя определению Ника Срничека, не служат добытым сырьём, подвергнутым обработке и затем превращённым в источник товарной стоимости. Для HeadHunter база вакансий и резюме — не более чем готовый товар, размещённый на «витрине», тогда как основным источником прибыли, конечно, является рента за доступ к монополизированной «рыночной площади». Однако для компании, реализующей услуги робота-парсера — алгоритма, извлекающего данные как сырьё, которое проходит цикл обработки и представляет собой, по сути, единственный источник стоимости и прибыли, — они являются «данными» в том самом смысле, который использует Срничек. И здесь я предлагаю развернуть дискуссию к более дотошному описанию различных эмпирических кейсов — компаний с их реальными бизнес-моделями и, наконец, роли подвижного рынка капитала в определении и восприятии тех часто спекулятивных категорий, которые впоследствии стягивают на себя теоретическую рефлексию.

Продолжая разговор о немаловажных «частностях», нужно рассмотреть и вопрос о том, насколько справедлив универсальный макроэкономический подход к анализу происхождения и динамики развития цифровой экономики, ведь мы вполне можем допустить, что в таких странах, как Китай или Сингапур, где государство прямым образом контролирует ход экономики, платформы и связанные с ними технологии развивались иным путём и были подчинены другим целям. Эти вопросы вполне могут стать интересным продолжением дискуссии о, говоря самыми общими словами, «новой экономике» — дискуссии, которая теперь, благодаря работе Ника Срничека, приобрела более ясные очертания.

Литература

Абдрахманова Г. И. et al. 2018. Индикаторы цифровой экономики 2018: статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2018. URL: <https://www.hse.ru/data/2018/08/20/1154812142/ICE2018.pdf.pdf>

Бреннер Р. 2014. Экономика глобальной турбулентности: развитие капиталистической экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945–2005. М.: Изд. дом ВШЭ.

Дор Р. 2008. Различия японской и англо-саксонской моделей капитализма. *Экономическая социология*. 9 (1): 65–75. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2008-9-1/26594703.html>

Срничек Н. 2019. *Капитализм платформ*. М.: Изд. дом ВШЭ.

Ставровский И. 2017. Ник Лэнд. Примечания к #Акселерируй. *Syg.ma*. 29 октября. URL: <https://syg.ma/@igor-stavrovsky/nik-lend-primiechaniia-k-nomier-aksielirui>

Уильямс А., Шрничек Н. 2018. Манифест акселерационистской политики. *Логос*. 28 (2): 7–20. URL: http://www.logosjournal.ru/arch/100/123_2.pdf

¹⁵ Цит. по: <https://fas.gov.ru/news/27412>

ФАС России возбудила дело в отношении крупнейших российских сервисов по поиску работы HeadHunter, Superjob и Rabota.ru. 2019. *Сайт Федеральной антимонопольной службы*. 17 апреля. URL: <https://fas.gov.ru/news/27412>

Alexa Has Been Eavesdropping on You this Whole Time. 2019. *The Washington Post*. May 6. URL: https://www.washingtonpost.com/technology/2019/05/06/alexa-has-been-eavesdropping-you-this-whole-time/?noredirect=on&utm_term=.abb1e420744a

Srnicek N. 2017. *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press.

Srnicek N., Williams A. 2015. *Inventing the Future: Postcapitalism and a World Without Work*. London; New York: Verso.

Revealed: Google's 'Two-Tier' Workforce Training Document. 2018. *The Guardian*. December 12. URL: <https://www.theguardian.com/technology/2018/dec/11/google-tvc-full-time-employees-training-document>

The Inevitable Future of Slack is Your Boss Using It to Spy on You. 2017. *QUARTZ*. May 22. URL: <https://qz.com/987557/the-inevitable-future-of-slack-is-your-boss-using-it-to-spy-on-you/>

Williams A., Srnicek N. 2014. #Accelerate: Manifesto for an Accelerationist Politics. In: Mackay R., Avanessian A. (eds). *#ACCELERATE: The Accelerationist Reader*. Falmouth, UK: Urbanomic Media Ltd; 347–362.

NEW BOOKS

David Khumaryan

Nick Srnicek's *Platform Capitalism: Crisis — Response — Boom — Crisis — and Response Again*

What Do We Know about the Digital Economy?

Book Review: Srnicek N. (2019) *Kapitalizm platform* [Platform Capitalism] (Russian transl. by Maria Dobryakova), Moscow: HSE Publishing House (in Russian). 128 pp.

KHUMARYAN, David —

Postgraduate student, Faculty of Social Sciences, Lecturer, Department of Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics (HSE). Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: dhumaryan@hse.ru

Abstract

Nick Srnicek writes a convincing history of the modern digital economy, which has managed to develop numerous myths, hoaxes, and prescientific interpretations. Critical reconstruction of the events that preceded the birth and explosive growth of the digital technologies and products market, on the one hand, avoids their perception and understanding in the self-evident logic of the field (market), and on the other hand, provides an opportunity to perceive the future of digital capitalism. Srnicek is consistently detached from an optimistic view of the economy of the recent past and the near future. However, his argument does not involve discussions between “technopessimists” and “technoptimists,” rather Srnicek analyzes the digital economy and the model of platforms

in the logic of a capitalist mode of production and a ruthless competitive race. Its intrinsic logic determines the sequence of economic agents' actions and the possible image of the future. The crisis dynamics of capitalism of the last decades provide limited space for historical maneuvering and less and less space for political action, so any normative statements mostly lose their power. The analysis focuses on the business model of platforms from the perspective of the historical logic of capitalism aimed at seeking a new source of profitability in the condition of market exhaustion. This condition leads to a redefinition of PO the key categories of perception of the role of technologies in everyday life and in the scale of the economic system in terms of political economy.

The reviewer gives a patient exposition of the basic concepts of the book and the theses on which Srnicek's analysis is based. The text is mainly focused on the reconstruction of the main point of the book but also appeals to an important author for Srnicek, the historian Robert Brenner. The review concludes with a modest critical commentary on the book and a call for a Russian-language discussion of the book, which has already become very influential abroad.

Keywords: platform capitalism; digital economy; political economy; economic history; social theory; capitalism; critique.

References

Abdrakhmanova G. I., Vishnevskiy K. O., Volkova G. L., Gohberg L. M., Dem'yanova A. V., D'yachenko E. L., Kevesh M. A., Kovaleva G. G., Kocemir M. N., Kuznecova I. A., Lola I. S., Mil'shina Yu. V., Ostap-

ovich G. V., Rataj T. V., Ryzhikova Z. A., Strel'cova E. A., Suslov A. B., Fridlyanova S. Yu., Fursov K. S., Shmatko N. A. (2018). Indikatory tsifrovoy ekonomiki 2018: statisticheskij sbornik [The Digital Economy Indicators], Moscow: HSE. Available at: <https://www.hse.ru/data/2018/08/20/1154812142/ICE2018.pdf> (accessed 2 May 2019) (in Russian).

Alexa Has Been Eavesdropping on You this Whole Time. 2019. *The Washington Post*. May 6. Available at: https://www.washingtonpost.com/technology/2019/05/06/alexa-has-been-eavesdropping-you-this-whole-time/?noredirect=on&utm_term=.abb1e420744a (accessed 2 May 2019).

Brenner R. (2014) *Ekonomika globalnoy turbulentnosti: razvitye kapitalisticheskie ekonomiki v period ot dolgogo buma do dolgogo spada, 1945–2005* [The Economics of Global Turbulence. The Advanced Capitalist Economies from long Boom to Long Downturn, 1945–2005], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Dore R. (2008) Razlichiya yaponskoy i anglo-saksonskoy modeley kapitalizma [The Distinctiveness of Japan and Anglo-Saxon Models of Capitalism]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 9, no 1, pp. 65–75. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2008-9-1/26594703.html> (accessed 2 May 2019) (in Russian).

FAS Rossii vozбудila delo v otnoshenii krupneyshikh rossiyskikh servisov po poisku raboty HeadHunter, Superjob i Rabota.ru [Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation Brought a Case against the Largest Russian Platforms for Seeking a Job as HeadHunter, Superjob and Rabota.ru]. 2019. *Sayt Federal'noy antimonopol'noy sluzhby* [Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation's Web-site], 17 April. Available at: <https://fas.gov.ru/news/27412> (accessed 2 May 2019) (in Russian).

Revealed: Google's 'Two-Tier' Workforce Training Document. 2018. *The Guardian*. December 12. Available at: <https://www.theguardian.com/technology/2018/dec/11/google-tvc-full-time-employees-training-document> (accessed 2 May 2019).

Srnicek N. (2017) *Platform Capitalism*, Cambridge: Polity Press.

Srnicek N. (2019) *Kapitalizm platform* [Platform Capitalism], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Srnicek N., Williams A. (2015). *Inventing the Future: Postcapitalism and a World Without Work*, London; New York: Verso.

Stavrovsky I. (2017) Nik Lend. Primechaniya k #Akseleriruy. [Nick Land. The Notes to #Accelerate]. *Syg.ma*. Available at: <https://syg.ma/@igor-stavrovsky/nik-lend-primechaniia-k-nomier-aksielirui> (accessed 2 May 2019) (in Russian).

The Inevitable Future of Slack is Your Boss Using It to Spy on You. 2017. *QUARTZ*. May 22. Available at: <https://qz.com/987557/the-inevitable-future-of-slack-is-your-boss-using-it-to-spy-on-you/> (accessed 2 May 2019).

Williams A., Srnicek N. (2014) #Accelerate: Manifesto for an Accelerationist Politics. *#ACCELERATE: The Accelerationist Reader* (eds. R. Mackay, A. Avanessian), Falmouth, UK: Urbanomic Media Ltd, pp. 347–362.

Williams A., Srnicek N. (2018) Manifest akseleratsionistskoy politiki [Manifesto for an Accelerationist Politics]. *Logos*, vol. 28, no 2, pp. 7–20. Available at: http://www.logosjournal.ru/arch/100/123_2.pdf (accessed 2 May 2019) (in Russian).

Received: March 10, 2019

Citation: Khumaryan D. (2019) «Kapitalizm platform» Nika Srnicheka: krizis — reaktsiya — bum — krizis — i snova reaktsiya. Chto my voobshche znaem o tsifrovoy ekonomike? [Nick Srnicek’s “Platform Capitalism”: Crisis — Response — Boom — Crisis — and Response Again. What Do We Know about the Digital Economy? Book Review: Srnicek N. (2019) Kapitalizm platform [Platform Capitalism] (Russian transl. by Maria Dobryakova), Moscow: HSE Publishing House]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 3, pp. 164–179. doi: [10.17323/1726-3247-2019-3-164-179](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-3-164-179) (in Russian).