

I

ПОБЕДИТЕЛИ И ПОБЕЖДЕННЫЕ

[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФа](#)

Упрямец, категорически отказывающихся оценить преимущества новых технологий, называют луддитами. Экономисты, всегда готовые использовать жаргонное словцо, даже рассуждают об «ошибке луддита» — сомнительном убеждении, что технологический прогресс порождает массовую безработицу. Луддиты — это английские ткачи и текстильные рабочие, которые двести лет назад ломали механические ткацкие станки.

«В то время многие полагали, что новая технология приведет к безработице. Они заблуждались, — пишет по этому поводу Уолтер Айзексон, автор биографий Альберта Эйнштейна, Бенджамина Франклина и Стива Джобса. — Индустриальная революция сделала Англию богаче и увеличила общее количество работающих, в том числе в производстве тканей и одежды»¹.

Все это так, но отмахиваться от луддитов как от отставших от жизни дураков — неправильно. Луддиты разбивали ткацкие станки не из ложного страха, что машины сделают Англию беднее, они делали это потому, что вполне обоснованно опасались, что машины сделают беднее *их самих*. Эти квалифицированные рабочие понимали, что станки обесценят их умения. Они прекрасно осознавали последствия внедрения новой технологии, у них была причина бояться².

Такая ситуация не редкость. Новые технологии почти всегда приводят к появлению новых победителей и новых побежденных. Даже усовершенствованная мышеловка — плохая новость для производителей традиционных мышеловок, да и мыши вряд ли ей обрадуются.

Правила игры тоже не всегда меняются однозначно. Луддиты беспокоились не о том, что их заменят машины, их волновало то, что на смену им придут менее квалифицированные и более дешевые рабочие, которым машины придадут силы³. Иначе говоря, при появлении новых технологий всегда стоит задумываться о том, кто выиграет от их внедрения, а кто проиграет. Ответ часто бывает неожиданным.

ГРАММОФОН

Кто самый высокооплачиваемый певец в мире? Если верить журналу Forbes, в 2015 году это был Элтон Джон. По некоторым сообщениям, он заработал 100 миллионов долларов. Правда, прибыль группы U2 вдвое больше, но в ней четверо участников, а Элтон Джон один¹.

Двести пятнадцать лет назад на этот вопрос ответили бы так: самый высокооплачиваемый солист в мире — миссис Биллингтон. Некоторые считают Элизабет Биллингтон величайшим английским сопрано. Сэр Джошуа Рейнольдс, первый президент Королевской академии художеств, нарисовал певицу с нотами в руках, со свободно развевающимися прядями волос, как будто она слушает пение ангелов. Йозеф Гайдн заметил на это, что художник несправедлив: это ангелы должны слушать пение миссис Биллингтон².

Элизабет Биллингтон была своего рода сенсацией и за пределами сцены. Ее поддельная биография разошлась меньше чем за день: в ней оказались «копии» интимной переписки со знаменитыми любовниками — говорят, среди них числился сам принц Уэльский, будущий король Георг IV. Слава проявлялась и более достойно. Когда во время гастролей по Италии певица оправилась после шестинедельной болезни, Венецианская опера была освещена три дня³.

Слава Элизабет Биллингтон, скандальная или нет, была столь велика, что за ее выступления шла настоящая война ставок. Менеджеры ведущих в то время лондонских оперных театров, Ковент-Гардена и Друри-Лейн, пытались заполучить ее так отчаянно, что в результате она пела попеременно и там, и там и в сезон 1801 года заработала как минимум 10 тысяч фунтов стерлингов. То была внушительная сумма даже по меркам певицы, и об этом в то время много говорили. Однако с современной точки зрения это жалкие 687 тысяч фунтов, или примерно миллион долларов, и всего один процент состояния Элтона Джона.

Как объяснить эту разницу? Почему Элтон Джон стоит в сто раз больше Элизабет Биллингтон?

Почти через шестьдесят лет после смерти Элизабет Биллингтон великий экономист Альфред Маршалл проанализировал влияние проводного телеграфа, который тогда как раз соединил Америку, Великобританию, Индию и даже Австралию. Благодаря современным коммуникациям, писал он, «люди, занимавшие руководящие позиции, получили возможность применить свой созидательный или спекулятивный гений более масштабно, на более широкой территории, чем было возможно раньше»⁴. Ведущие промышленники мира быстро богатели. Разрыв между ними и менее удачливыми предпринимателями рос.

Маршалл полагал, что лучшие и умнейшие могут заработать аналогичным образом не во всех профессиях. В поисках примера он остановился на исполнительском искусстве. «Число людей, чьего слуха может достичь человеческий голос, — заметил он, — очень ограничено», следовательно, ограничены и потенциальные заработки певцов.

В канун Рождества 1877 года, через два года после того как Альфред Маршалл написал эти слова, Томас Эдисон подал заявку на патент фонографа. Это был первый прибор, записывающий и воспроизводящий звуки голоса.

Поначалу, вероятно, никто не понимал, что делать с новой технологией. Французский публицист Эдуар-Леон Скотт де Мартенвиль уже разработал фоноавтограф — прибор для визуальной записи человеческого голоса вроде сейсмографа, который записывает землетрясение. Но месяце Мартенвилю не пришло в голову, что можно попробовать превратить такую запись обратно в звук⁵.

Довольно скоро стала очевидной область применения фонографии — продажа записей выступлений лучших в мире певцов. Сначала этот процесс немного напоминал печать на машинке под копирку: одно исполнение одновременно записывали на три-четыре фонографа. В 1890 году существовал большой спрос на негритянского певца Джорджа Джонсона. Рассказывают, что для удовлетворения такого спроса он день за днем пел одну и ту же песню, пока не сел голос, — пятьдесят исполнений в день позволяли сделать всего двести записей⁶. Когда Эмиль Берлинер предложил записывать звук на пластинку, а не на цилиндр Эдисона, открылся путь к массовому производству. Потом появились радио и кинематограф, и исполнители, например Чарли Чаплин, стали выходить на глобальный рынок с той же легкостью, что и промышленники, о которых писал Альфред Маршалл⁷.

Чарли Чаплиным и Элтонам Джоном новые технологии приносили больше славы и денег, но для рядовых певцов это была катастрофа. Во времена Элизабет Биллингтон многие исполнители средней руки зарабатывали себе на жизнь в мюзик-холлах; в конце концов, не может же миссис Биллингтон выступать везде. Но зачем платить посредственности, если дома можно послушать лучших в мире исполнителей?

После появления фонографа Эдисона в сфере исполнительского искусства сложилась тенденция: победитель забирает все. Зарботки лучших исполнителей выросли с уровня миссис Биллингтон до уровня Элтона Джона. В то же время другие, немногим уступавшие им, вместо того чтобы жить комфортно, стали едва сводить концы с концами: маленькая разница в качестве теперь означала огромную пропасть в финансовом отношении. В 1981 году экономист Шервин Розен назвал этот феномен «экономикой суперзвезд». Только представьте, говорил он, какое состояние могла бы сколотить миссис Биллингтон, если бы в 1801 году были фонографы!⁸

Технологические инновации и в других отраслях сформировали экономику суперзвезд. Для футболистов, например, спутниковое телевидение стало тем же самым, чем был граммофон для музыкантов и телеграф для промышленников в XIX веке. Несколько десятилетий назад на игру лучшего в мире футболиста каждую неделю мог посмотреть максимум стадион болельщиков. Теперь за каждым движением наблюдают сотни миллионов зрителей на всех континентах. Дело отчасти в том, что футбол в принципе можно передавать в эфир, но не менее важно и то, что телевизионных каналов много. Когда хорошие футбольные лиги стали большей редкостью, чем вещательные компании, между желающими показывать футбол разгорелась яростная война ставок.

По мере расширения рынка вещания росла и пропасть между лучшими и просто очень хорошими игроками. Не так давно, в 1980-х годах, футболисты английского высшего эшелона зарабатывали в два раза больше, чем футболисты третьего, играющие, скажем, в пятидесятом по рейтингу клубе в стране. Теперь средний доход в Премьер-лиге в двадцать пять раз превышает зарботки игроков, которые находятся по рангу на два дивизиона ниже⁹.

Технологические сдвиги бывают очень болезненными, так как способны изменять распределение доходов резко и внезапно, и люди, которых коснулись перемены, при прежних своих навыках вдруг начинают получать значительно меньше денег. К тому же непонятно, как на это реагировать: если неравенство порождено изменениями в налоговом

законодательстве, корпоративным сговором или особыми государственными преференциями, по крайней мере, ясно, кто враг. Но едва ли можно просто ради защиты доходов газетных репортеров запретить Google и Facebook.

В течение всего XX века инновации — кассеты, CD и DVD-диски — поддерживали созданную граммофоном экономическую модель. Но вот к концу столетия появились формат MP3 и быстрый интернет. И вдруг оказалось, что незачем выкладывать двадцать баксов за пластиковый диск, чтобы послушать любимую музыку: ее стали скачивать в интернете, причем бесплатно. В 2002 году Дэвид Боуи* предупредил коллег-музыкантов, что их будущее может сильно измениться: «Музыка уподобилась воде из крана или электричеству, — сказал он. — Имеет смысл готовиться к многочисленным гастролям, потому что это будет единственная уникальная ситуация»¹⁰.

Похоже, Боуи оказался прав: теперь исполнители не выступления устраивают ради продажи альбомов, а продают альбомы, чтобы обеспечить спрос на билеты. И все же эпоха миссис Биллингтон не вернулась: благодаря усилителям, стадионному року, мировым турне и спонсорским договорам самые популярные музыканты по-прежнему получают доходы от массовой аудитории. Неравенство не исчезло: один процент лучших по-прежнему зарабатывает на концертах в пять с лишним раз больше, чем остальные 95 процентов, вместе взятые¹¹. И хотя граммофон вышел из моды, технологические изменения все так же порождают победителей и побежденных.

* Дэвид Боуи — британский рок-певец, автор песен, продюсер, звукорежиссер, художник и актер. *Прим. ред.*

КОЛЮЧАЯ ПРОВОЛОКА

В конце 1876 года, как свидетельствует история, молодой человек по имени Джон Гейтс соорудил на военной базе в центре Сан-Антонио в Техасе огороженный проволокой загон. Там он собрал самых мощных и необузданных быков-лонгхорнов во всем штате. Во всяком случае, он сам их так описывал; некоторые утверждают, что это были безобидные коровы, а кое-кто сомневается в правдивости этой истории. Так что не берите в голову¹.

Гейтс, получивший впоследствии прозвище Поспорь-на-миллион, начал принимать у зрителей ставки: смогут ли эти могучие своенравные быки прорваться через хрупкую на вид проволоку? Они не смогли.

Даже когда подручный Гейтса, мексиканский ковбой, стал подгонять стадо, выкрикивая испанские ругательства и размахивая горящими головнями, проволока устояла. Но Гейтса не слишком беспокоило пари. Им велась более серьезная игра: он продавал ограду нового образца, и заказы не заставили себя долго ждать.

В рекламе новинку расхваливали как «величайшее открытие нашей эпохи», запатентованное Джозефом Глидденом из Де-Калба в штате Иллинойс. Джон Гейтс описывал ее более поэтично: «Она легче воздуха, крепче виски, дешевле пыли»². Мы же называем ее просто колючей проволокой.

Утверждение, что колючая проволока — величайшее изобретение той эпохи, было бы явным преувеличением даже в том случае, если бы рекламщики не знали, что Александр Белл только что получил патент на телефон. Однако, несмотря на то что современный человек полагает, что мир изменил телефон, колючая проволока тоже привела к колоссальным изменениям на американском Западе, причем намного быстрее.

Проект колючей проволоки авторства Джозефа Глиддена не был первым, но оказался лучшим. Она остается с нами по сей день: точно такую же можно увидеть вокруг ферм и сегодня. Шипы загнуты вокруг гладкой проволоки и зафиксированы другой проволокой, обернутой вокруг первой³. У фермеров она шла нарасхват.

Американские фермеры неслучайно стремились заполучить новый продукт. Несколько лет назад, в 1862 году, президент Авраам Линкольн подписал Гомстед-акт. По этому закону любой добропорядочный гражданин, в том числе женщина и освобожденный раб, мог предъявить права на участок земли размером до 160 акров на западных территориях Соединенных Штатов Америки. Для этого следовало построить там дом и поработать на земле пять лет. Идея должна была помочь освоить территорию и поддержать стремление множества американских граждан стать свободными, достойными и трудолюбивыми землевладельцами — крепким фундаментом будущего нации⁴.

Казалось бы, все просто, но прерии в то время представляли собой обширные неизведанные просторы, поросшие высокой жесткой травой, и подходили скорее для жизни кочевников, чем поселенцев. Эти земли издавна принадлежали индейцам; после того как европейцы прибыли в Америку и начали продвигаться на запад, на бескрайних равнинах стали свободно пасти скот ковбои.

Изгороди требовались поселенцам не в последнюю очередь для того, чтобы все эти стада не вытаптывали посевов. К сожалению, в прериях мало дерева — уж точно недостаточно, чтобы милю за милей огораживать «американскую пустыню»⁵. Фермеры попытались выращивать живые изгороди из колючего кустарника, но они росли медленно и были недостаточно гибкими. Заграждения из обычной проволоки тоже не помогали: животные их просто рвали. Нехватка оград ощущалась очень остро.

В 1870 году Министерство сельского хозяйства США провело исследование и пришло к выводу, что, пока не появится какая-нибудь новая технология, заселить американский Запад будет невозможно⁶. А на самом Западе в то время кипела техническая мысль: вариантов новых оград предлагалось больше, чем во всем остальном мире⁷. В результате этого мозгового штурма и родилась идея колючей проволоки.

Колючая проволока сделала то, чего не смог добиться Гомстед-акт. До ее появления прерия была бескрайним пространством, больше похожим на океан, чем на пахотные земли. Частное землевладение там встречалось редко, так как оно было просто нецелесообразно.

Новое изобретение решило одну из важнейших проблем поселенцев, поэтому распространилось быстро. А еще оно вызвало жестокие противоречия. Почему так случилось, понять несложно: селившиеся по новому закону фермеры начали размечать собственность, ту самую землю, которая некогда была домом для различных индейских племен. И через двадцать пять лет после подписания Гомстед-акта был принят закон Доза, который

насиленно наделял индейцев земельными участками, а все остальное отдавал белым фермерам. Оливье Разак, автор книги о колючей проволоке, пишет, что закон не только освободил сельскохозяйственные земли для поселенцев, но и «помог разрушить основу индейского общества». Неудивительно, что индейцы называли колючую проволоку «дьявольской веревкой».

Ковбои тоже жили по закону неогороженных пастбищ и свободного выпаса на равнинах и ненавидели проволоку не меньше индейцев. Из-за нее коровы получали опасные раны и инфекции. С наступлением метелей скот шел на юг, и животные натывались на проволоку и гибли тысячами. Другие ковбои взяли на вооружение колючую проволоку и начали огораживать ею частные ранчо. И хотя с помощью колючей проволоки люди размечали законные границы, многие заграждения ставились незаконно: нередко предпринимались попытки присвоить общую землю для частных нужд.

Когда по западу протянулись ограды, разгорелся конфликт — «война за перерезание оград»⁸. Банды людей в масках с грозными названиями вроде «Синих дьяволов» и «Дротиков» резали проволоку и оставляли записки, грозя смертью, если владелец осмелится ее восстановить. Случались перестрелки, произошло даже несколько убийств. В конце концов в дело вмешались власти. Войны прекратились, колючая проволока осталась. Кто-то победил, кто-то потерпел поражение. «Меня тошнит от мысли, что там, где когда-то скакали мустанги и созревали для продажи четырехлетние бычки, теперь растет лук с картошкой»⁹, — жаловался в 1883 году один бывший перегонщик скота. Ковбои были вне себя от ярости, но индейцы пострадали намного сильнее.

Ожесточенная борьба на американских границах перекликалась со старым философским спором. Английский философ XVII века Джон Локк, сильно повлиявший на мировоззрение отцов-основателей Соединенных Штатов Америки, в свое время ломал голову над этой проблемой: как легальным образом завладеть землей? В давние времена никто ничем не владел, земля являлась даром природы и Бога. Однако в мире самого Локка много земель оказалось в частной собственности: хозяином был либо король, либо простой йомен. Каким образом дар природы перешел в чьи-то руки? Может быть, какой-то парень с бандой громил просто забрал себе все, до чего смог дотянуться? Если это так, то вся цивилизация построена на грабеже. Для Локка и его богатых покровителей такой вывод был не самым приятным. Поэтому философ провозгласил, что каждый человек — хозяин своего труда, а если соединить этот труд с землей,

которую дает природа, например, распахав почву, то получается, что несомненная собственность соединяется с чем-то ничейным. Работая на земле, говорил Локк, человек становится ее хозяином.

Это были не просто теоретические умозаключения. Локк активно включился в дебаты по поводу колонизации европейцами Америки. Политолог Барбара Арнейл, специалист по трудам Локка, пишет, что для него вопрос «Как первые люди создали частную собственность?» тождествен вопросу «Чье право на земли в Америке сейчас получено по справедливости?»¹⁰. В целях аргументации ему следовало допустить, что земли там много и она никому не принадлежит, поскольку туземные племена не «улучшили» землю и не получили тем самым на нее прав.

Не все европейские философы с этим согласились. Жан-Жак Руссо, французский мыслитель XVIII века, протестовал против пороков огораживания. В своем «Рассуждении о происхождении неравенства между людьми» он сетовал на то, что «первый, кто, огородив участок земли, придумал заявить: «Это мое!» — и нашел людей достаточно простодушных, чтобы они ему поверили, стал подлинным основателем гражданского общества». Это заявление Руссо не комплимент. Однако, так или иначе, современные экономики действительно построены на частной собственности — юридическом факте, что у большинства вещей есть владелец, как правило, человек или корпорация. Кроме того, в их основе лежит идея, что частная собственность хороша в принципе, потому что дает людям стимул инвестировать и улучшать то, что им принадлежит, будь то участок земли на американском Среднем Западе, или квартира в Калькутте, или даже интеллектуальная собственность, например права на использование образа Микки-Мауса. Это веский аргумент, и его безжалостно применяли те, кто хотел доказать, что у индейцев нет прав на собственную территорию, раз они ее активно не развивали.

Тем не менее юридические факты — это абстракция. Чтобы получить преимущества от владения, собственность нужно контролировать*. Поэтому колючая проволока по-прежнему широко используется для огораживания земли во всем мире, а во многих других сферах экономики продолжают вестись сражения за закрепление теоретического владения на практике.

* До появления колючей проволоки поселенцы на американском Западе имели юридическое право на землю, но не могли контролировать ее на деле. Далее мы обсудим диаметрально противоположную ситуацию — страны, где люди фактически владеют своими домами и фермами, но юридических прав на них не имеют.

У музыкантов есть копирайт на свои произведения, но, как любезно объяснил нам Дэвид Боуи, это слабая защита от файлообменников. Пока еще никто не изобрел виртуальную колючую проволоку, которая огородит песни так же эффективно, как проволока огораживает участки земли, но попытки не прекращаются. В цифровой экономике «война за перерезание оград» ведется сегодня не менее страстно, чем на Диком Западе: борцы за цифровые права защищают Disney, Netflix и Google, а хакеры и пираты проделывают в цифровых ограждениях ходы¹¹. Когда в любой экономической системе речь заходит о защите собственности, ставки взлетают до небес.

Не стоит удивляться, что бароны колючей проволоки — Гейтс Пospорь-на-миллион, Джозеф Глидден и другие — разбогатели. В тот год, когда Глидден получил свой патент, был произведен 51 километр колючей проволоки. Шесть лет спустя, в 1880 году, завод в Де-Калбе выпустил 423 тысячи километров проволоки, а этого достаточно, чтобы десять раз обернуть ею земной шар¹².

ОТЗЫВЫ О ПРОДАВЦЕ

Водитель в Шанхае заходит на онлайн-форум в поисках человека, который якобы хочет куда-нибудь поехать. Найдя мнимого попутчика, он прикидывается, что отвозит его в аэропорт, хотя на самом деле они даже не встречаются. Затем он снова выходит в интернет и отправляет человеку оговоренные деньги, примерно один доллар 60 центов.

Более того, водитель может пойти на шаг дальше, подделав не только поездку, но и пассажира. В интернет-магазине Taobao он покупает взломанный смартфон и создает множество поддельных аккаунтов, а потом от имени одного из них сам с собой договаривается о поездке¹.

Почему он все это делает? Потому, что готов пойти на риск, и потому, что кто-то согласен платить за то, чтобы он подвозил людей на своей машине. Инвесторы — в Китае и не только в этой стране — тратят на оплату совместных поездок миллиарды долларов. Естественно, они пытаются искоренить мошенничество и поддержать честных водителей? Они убеждены, что это перспективная идея.

Все это кажется странным, даже бессмысленным, однако все участники процесса руководствуются рациональными экономическими мотивами. Для того чтобы во всем разобраться, нужно понять один феномен, для которого существует множество модных словечек: краудинговый капитализм, совместное потребление, экономика обмена и экономика доверия.

В целом идея такова. Представьте себе, что я собираюсь отправиться из делового центра Шанхая в аэропорт. В машине я занимаю всего одно сиденье. А вы живете в соседнем доме, и вам тоже нужно успеть на самолет. Почему бы мне вас не подвезти? Вы заплатите мне скромную сумму, меньше, чем заплатили бы за другой вид транспорта. Вы в выигрыше. Я тоже не в обиде — в конце концов, мне в любом случае надо было в аэропорт.

Наша поездка может не состояться по двум причинам. Самая простая — мы не подозреваем о существовании друг друга. До недавнего времени,

чтобы заявить о своем желании ехать, следовало встать на перекрестке и взять в руки табличку с надписью «В АЭРОПОРТ». Это было не очень удобно, особенно если учесть, что самолет ждать не будет.

Другие сделки еще более «нишевые». Скажем, я работаю на дому. Собака трется о мою ногу с поводком в зубах, отчаянно желая погулять. Но время поджимает, у меня нет даже минуты на отдых. А вы живете неподалеку и любите собак, и вы не прочь прогуляться, так как у вас есть свободный час. Вы с радостью заработаете несколько долларов, выгуляв мою собаку, а я с удовольствием вам эту сумму заплачу. Как нам найти друг друга? Никак, без онлайн-платформы вроде TaskRabbit или Rover мы не можем это сделать.

Сведéние людей, чьи желания взаимно пересекаются, — один из самых мощных факторов, с помощью которых интернет преобразует экономику. В некоторых случаях отлично работают и традиционные рынки, но они подводят, если товары и услуги неопределенны или нужны немедленно.

Обратимся к проблеме Марка Фрейзера. Шел 1995 год. Фрейзер часто выступал с презентациями, и ему *очень* хотелось иметь лазерную указку: в то время это была крутая, но невероятно дорогая новинка. Любитель электроники Фрейзер ничуть не сомневался, что, если ему в руки попадет сломанная указка, он ее починит². Только вот где ее взять? Сегодня все ясно: надо зайти в Таобао, eBay или любой другой онлайн-магазин. А тогда eBay только открылся, и самой первой сделкой, совершенной на нем, стала покупка Марком Фрейзером неработающей лазерной указки. Конечно, Фрейзер немного рисковал: ведь он не знал продавца, приходилось просто ему доверять, надеясь на то, что тот не растворится, положив себе в карман 14,83 доллара.

В других случаях ставки еще выше. И это вторая причина, по которой я могу не подвезти вас в шанхайский аэропорт. Я вижу на перекрестке человека с табличкой, но ведь я его не знаю. Может быть, он собирается напасть на меня и угнать автомобиль? Да и у вас есть причины сомневаться в моих мотивах: вдруг за рулем маньяк-убийца? Подобные опасения не беспочвенны. Несколько десятков лет назад автостоп был весьма популярен, но после нескольких убийств и шумихи в прессе «вышел из моды»³.

Доверие — важный компонент рынка, настолько существенный, что мы его часто даже не замечаем, как рыба не замечает воду. В развитых экономиках доверие создает множество факторов: это бренды, гарантии возврата денег и, конечно, повторные сделки с продавцом, которого легко найти.

В новой экономике совместного потребления таких факторов нет, поэтому нет уверенности в том, что стоит садиться в чужую машину или покупать у незнакомца лазерную указку. В 1997 году eBay внедрил в свою систему функцию, призванную решить эту проблему, — отзыв о продавце. Джим Гриффит стал первым представителем клиентской службы eBay, и, по его словам, в то время «никто еще ничего подобного не видел». Теперь принцип взаимной оценки после сделки очень распространен. Вы покупаете что-нибудь онлайн, затем оцениваете продавца, а продавец — вас. Вы пользуетесь услугой каршеринга, допустим, Uber, и оцениваете водителя, как и водитель вас. Вы где-то останавливаетесь при посредстве Airbnb*, оцениваете хозяина, а он вас. Аналитики, например Рэйчел Ботсман, утверждают, что репутационный капитал, который человек создает на подобного рода сайтах, когда-нибудь станет важнее кредитной истории. Может быть, и так. Несмотря на то что эти системы не застрахованы от ошибок, они выполняют крайне важную работу — помогают людям преодолеть естественную недоверчивость.

Несколько похвальных отзывов позволяют расслабиться и перестать опасаться незнакомца. «Я не уверен, что eBay вырос бы без этой функции»⁴, — говорит о системе отзывов Джим Гриффит. Конечно, платформы для онлайн-обмена существовали бы — eBay уже был создан, — но, скорее всего, напоминали бы сегодняшний автостоп — занятие для узкого круга любителей приключений, а не основную деятельность, преобразующую целые секторы экономики.

Uber, Airbnb, eBay, TaskRabbit и другие платформы создают действительную стоимость. Они используют возможности, которые без них пропадут зря: свободные комнаты, свободные часы, свободные места в машине. В городах они помогают приспособиться при пиковом спросе: комнату, например, можно сдавать не постоянно, а время от времени, когда из-за какого-то большого события цены на аренду растут.

Впрочем, есть и проигравшие. Несмотря на красивые слова — сотрудничество, обмен, доверие, — смысл таких бизнес-моделей не в трогательных историях о том, как кто-то взял в долг у соседа дрель. Совместное потребление легко может породить беспощадный капитализм. Уже существующие гостиницы и таксопарки в ужасе от Airbnb и Uber. Так что же, они просто пытаются подавить конкуренцию или правы в своих жалобах на то, что новые игроки игнорируют важные принципы?

* Airbnb — онлайн-площадка для размещения, поиска и краткосрочной аренды частного жилья по всему миру. *Прим. ред.*

Во многих странах действуют правила, защищающие трудящихся, например гарантированные часы и условия труда и минимальная заработная плата. В то же время многие люди на платформах вроде Uber не просто монетизируют имеющиеся возможности, а пытаются полноценно работать без официального трудоустройства и соответствующих гарантий — может быть, именно потому, что не выдержали конкуренции с теми же самыми платформами и потеряли работу.

Некоторые законы защищают потребителей, например, от дискриминации. Гостиница не имеет права отказать в номере гомосексуальной паре. В то же время хозяин на Airbnb вполне может дать гостям от ворот поворот, увидев не просто текст, но и фотографии. Airbnb формирует доверие, стимулируя личные связи. Предполагается, что людям нужно показывать яркие снимки, чтобы они понимали, с кем имеют дело, но такая практика подталкивает другую сторону сознательно или безотчетно руководствоваться предрассудками. Доказано, в частности, что в результате страдают представители национальных меньшинств⁵. Как регулировать такие онлайн-платформы, пока непонятно, и это не дает покоя законодателям всего мира.

Потенциально это огромный бизнес, поэтому подобные вопросы очень важны, особенно на развивающихся рынках, где пока еще не сложилась культура владения, скажем автомобилями. Кроме того, проявляется сетевой эффект: чем больше людей пользуется платформой, тем более привлекательной она становится. По этой причине Uber и его конкуренты — китайский Didi Chuxing, Grab в Юго-Восточной Азии и Ola в Индии — активно инвестируют в субсидирование поездок и кредитование новых клиентов: они хотят стать первыми и занять большую долю рынка.

И само собой, у некоторых водителей появляется искушение их обмануть. Помните, как они это делают? Выходят на форум и ищут липового клиента или покупают в интернет-магазине взломанный смартфон. Сведения людей с определенными желаниями помогает даже здесь.

ПОИСК GOOGLE

— Папа, а что будет после смерти?

— Не знаю, сынок. Никто точно не знает.

— Может быть, спросить у Google?

Очевидно, что ребенок может вырасти с убеждением, что Google знает всё. Наверное, этого следует ожидать. «Папа, а каково расстояние от Земли до Луны?» «А какая рыба больше всех?» «А ракетные ранцы* правда существуют?» На все эти вопросы можно ответить, просто коснувшись экрана планшета. Не нужно ходить в библиотеку, не нужно погружаться ни в «Британнику**», ни в «Книгу рекордов Гиннеса», ни — да кто его знает, как до появления поисковиков взрослые узнавали о ракетных ранцах. Наверняка им не было так легко получить информацию.

Google, может быть, не настолько умен, чтобы знать, есть ли жизнь после смерти, но если верить ученым из Ланкастерского университета в Великобритании¹, слово «гугл» действительно встречается в речи чаще, чем «умный» и «смерть». А ведь с зарождения скромного студенческого проекта в Стэнфордском университете до повсеместного присутствия в культуре прошло всего два десятилетия.

Сейчас уже трудно вспомнить, насколько никуда не годными были технологии поиска до появления Google. В 1998 году, например, запрос «машина» в ведущем поисковике Lycos выдавал полную страницу ссылок на порнографию². Почему? Потому что владельцы порносайтов многократно повторяли на своих страницах популярные поисковые запросы, допустим, тот же «автомобиль», мелким текстом или белым шрифтом на белом фоне. Алгоритм Lycos видел много упоминаний слова «автомобиль» и делал вывод: сайт заинтересует человека, ищущего информацию

* Реактивный, или ракетный, ранец — летательный аппарат, носимый на спине, который позволяет человеку подниматься в воздух посредством реактивной тяги. *Прим. ред.*

** Энциклопедия «Британника» — наиболее полная и старейшая энциклопедия на английском языке. *Прим. ред.*

о машинах. Сегодня такая система кажется смехотворно примитивной и наивной.

Ларри Пейдж и Сергей Брин поначалу не интересовались разработкой совершенных методов поиска: их проект в Стэнфорде был более научным. Для ученых количество цитирований статьи служит показателем ее достоверности, а если ее цитируют в статьях, процитированных много раз, то это придает публикации бóльшую авторитетность. Пейдж и Брин поняли, что по странице в зарождающейся Всемирной сети невозможно узнать, какие еще страницы на нее ссылаются. Ссылки в интернете аналогичны научному цитированию, и, если проанализировать весь их объем, можно составить рейтинг достоверности отдельных страниц по любой теме.

Для этого Пейджу и Брину прежде всего следовало скачать весь интернет. Эта грандиозная операция поглотила почти половину пропускной способности университетской сети. Раздраженные веб-мастера засыпали Стэнфорд жалобами, что поисковые боты Google перегружают их серверы, а один художественный интернет-музей решил, что у него пытаются похитить контент, и пригрозил судебным иском. Однако когда Пейдж и Брин отработали алгоритм, стало ясно, что они нашли новый, гораздо более совершенный способ поиска информации в интернете³. Проще говоря, на порносайт с текстом «машины машины машины», написанным мелкими буквами, уже не будут ссылаются сайты, на которых обсуждаются автомобили, и, если поискать в Google «машины», анализ сети ссылок с большой вероятностью выдаст результаты об... автомобилях.

Получив столь очевидно полезный продукт, Пейдж и Брин привлекли инвесторов, и Google из студенческого проекта превратился в частную компанию. Теперь это одна из крупнейших в мире корпораций, которая приносит десятки миллиардов долларов прибыли⁴. Тем не менее первые несколько лет Пейдж и Брин тратили средства, не имея представления о том, как их окупить. И не только они действовали подобным образом в то время бума и краха доткомов: акции убыточных интернет-компаний продавались по абсурдным ценам исходя из одной лишь надежды, что в итоге найдется жизнеспособная бизнес-модель⁵.

Google пришла к своей модели бизнеса в 2001 году, и задним числом такая модель кажется самой логичной — оплата рекламы за клик. Рекламщики сообщают Google, сколько готовы заплатить, если кто-нибудь в поисках оговоренных терминов перейдет по клику на нужный сайт. Google отображает рекламу от тех, кто заплатил больше всех, наряду с само собой разумеющимися результатами. С точки зрения заказчика,

это выгодно: ведь он платит в том случае, если реклама дошла до людей, только что проявивших интерес к его предложению. (Попробуйте поискать в Google ответ на вопрос, что происходит после смерти, и окажется, что есть рекламодатель, готовый платить и за такие клики, как «мормоны».) Такой подход намного эффективнее, чем давать рекламу в печатных изданиях. Даже если читатели газеты соответствуют заданным демографическим характеристикам, большинство увидевших объявление не проявят к нему интереса. Неудивительно, что рекламные доходы газет резко сократились⁶.

Борьба средств массовой информации за новые модели бизнеса — одно из явных экономических последствий появления Google. Изобретение работающей поисковой технологии увеличивает капитализацию и другими способами. Несколько лет назад консультанты McKinsey попытались перечислить самые важные из них⁷.

Прежде всего, это экономия времени. По данным исследований, поиск в Google происходит примерно в три раза быстрее, чем поиск информации в библиотеке, и это не считая времени на дорогу. Найти компанию в интернете удастся тоже в три раза быстрее, чем в традиционном печатном справочнике вроде Yellow Pages. По оценке McKinsey, выигрыш в производительности составляет сотни миллиардов долларов.

Второе преимущество — прозрачные цены. На языке экономистов это означает, что в магазине можно достать телефон, поискать товар, который вы собрались купить, посмотреть, продается ли он дешевле в другом месте, а затем поторговаться. Конечно, это раздражает продавцов, но выгодно покупателям.

Существует и множество других эффектов. В обычных магазинах торговые площади ценятся на вес золота, а интернет-магазины могут предлагать более широкий ассортимент, но только при условии, что благодаря хорошему поисковику клиент сможет найти то, что ему нужно. Онлайн-шопинг с качественным поиском повышает вероятность того, что клиент с четким запросом найдет именно то, что хочет, а не удовлетворится чем-то похожим, доступным поблизости. Следовательно, предприниматели могут запускать нишевые продукты, будучи более уверенными в том, что на них найдется спрос.

Все это прекрасная новость для потребителей и предприятий, но в такой системе есть и проблемы. Одна из них — та самая реклама. Обычно она функционирует так, как ожидается: если вписать в строку поиска Google словосочетание «крафтовое пиво», поисковик выдаст рекламу крафтового пива. К сожалению, покупая некоторые запросы, сомнительные фирмы

ловко привлекают людей, оказавшихся в трудном положении. Поищите, например, «слесарь по замкам рядом», и в топе появятся на вид правдоподобные предложения за небольшую сумму помочь вам открыть собственную дверь. Однако приехавший представитель обязательно найдет непредвиденное осложнение, и цена сразу подскочит⁸. Аналогичные объявления-ловушки есть и для отчаявшихся людей, которые потеряли кошелек в нью-йоркском такси или которым требуется срочно перебронировать авиабилет. В панике они не замечают, что поиск выдает совсем не то, что нужно. Некоторые подобные компании занимаются явным мошенничеством, а некоторые ходят по грани, не преступая закон. Непонятно, насколько усердно Google борется с такой практикой⁹.

Возможно, еще бóльшая проблема заключается в том, что всем кажется, будто за это целиком отвечает Google: компания доминирует на рынке поисковиков и в мировом масштабе обеспечивает поиск в интернете почти на 90 процентов. Многие компании полагаются на высокую позицию в результатах, соответствующих запросу¹⁰, однако Google постоянно корректирует алгоритм, определяющий их рейтинг. Есть общие советы насчет того, как добиться хорошей позиции, но в целом алгоритм непрозрачный. Можно предположить, что чем больше информации об этом раскрывает Google, тем проще жить мошенникам, и возможен возврат к ситуации, когда поиск по запросу «машина» будет выдавать порносайты.

За примером далеко ходить не надо: поищите (разумеется, в Google) владельцев предприятий и консультантов по поисковой оптимизации, которые скрежещут зубами из-за того, что компания может и вознести, и погубить их. Если Google решит, что вы используете тактику, которую он считает неприемлемой, он понизит вашу позицию. Один блогер жалуется, что Google — это «судья, присяжные и палач в одном лице... можно получить наказание за подозрение в нарушении правил, и остается только гадать, что именно ты нарушил»¹¹. Попытка разобраться в том, как понравиться алгоритму Google, похожа на улаживание всемогущего, капризного и непознаваемого божества.

Вы можете возразить, что это не такая уж проблема: пока топ результатов Google полезен для ищущих, горе тем, у кого низкий рейтинг. А когда результаты перестанут удовлетворять всех, другая пара студентов Стэнфорда найдет место на рынке и придумает лучший способ. Верно? Как посмотреть. Поисковики конкурировали друг с другом в конце 1990-х, но в данный момент, возможно, уже возникла естественная монополия — другими словами, новому игроку в этой отрасли теперь крайне сложно преуспеть.

Почему так случилось? Дело в том, что один из лучших способов повысить полезность поисковых результатов — это анализировать, на какие ссылки кликают люди, которые делали раньше аналогичный запрос, а также что уже искал пользователь¹². У Google таких данных гораздо больше, чем у всех остальных, и это может свидетельствовать о том, что компания будет формировать наш доступ к знаниям и в дальнейшем.

ПАСПОРТА

«Что сказали бы мы, англичане, если бы нельзя было съездить из Лондона в выставочный зал «Кристал Пэлас» или из Манчестера в Стокпорт без паспорта или следующего по пятам полицейского? Будьте уверены: мы недостаточно благодарны Господу за наши национальные привилегии»¹. Так в середине XIX столетия размышлял английский издатель Джон Гэдсби, путешествуя по Европе. В то время еще не существовало современной паспортной системы, так хорошо знакомой каждому, кто когда-либо пересекал государственную границу: становишься в очередь, показываешь стандартную книжечку человеку в форме; тот глядит вам в лицо и проверяет, похожи ли вы на молодого и подтянутого человека на фотографии (и зачем так стричься?) Возможно, пограничник спросит о поездке и проверит в компьютере, нет ли вашей фамилии в списке разыскиваемых террористов.

На протяжении большей части истории человечества паспорта были редкостью, и люди прекрасно обходились без них. Иногда такие документы несли в себе угрозу, например, будучи письмом от влиятельного человека с требованием не препятствовать путешественнику, а не то вас ждут большие неприятности... Идея паспорта как охранной грамоты восходит к библейским временам², тогда защита была не правом, а привилегией. Английскому джентльмену, такому как Гэдсби, желающему перед пересечением Ла-Манша получить паспорт, приходилось задействовать знакомство с соответствующим министром³.

Как обнаружил Гэдсби, более усердные бюрократы континентальных государств увидели в паспорте средство общественного и экономического контроля. Всего век назад граждане Франции должны были показывать документы не только при выезде из страны, но и при перемещениях из города в город. Сегодня богатые страны защищают свои границы от наплыва неквалифицированных рабочих, а в прошлом муниципальные власти использовали ту же систему, чтобы удержать работников⁴.

В XIX веке благодаря железным дорогам и пароходам путешествовать стало быстрее и дешевле. Паспорта не пользовались особой популярностью. Французский император Наполеон III разделял любовь Гэдсби к расслабленному британскому подходу: он видел в паспортах «угнетающее изобретение... помеху и препятствие для мирных граждан» и в 1860 году их отменил⁵. И подобное произошло не только во Франции, постепенно все больше стран либо официально отменяли паспортные требования, либо переставали следить за их исполнением, по крайней мере, в мирное время⁶. В 1890-х годах вы могли побывать в Соединенных Штатах без паспорта, хотя при этом лучше приходилось белым⁷. В некоторых южноамериканских странах возможность поездок без паспорта была записана в конституции⁸. В Китае и Японии иностранцам паспорт требовался только для поездок вглубь страны⁹. К началу XX века лишь горстка стран по-прежнему требовала паспорт при въезде и выезде. Казалось, система вскоре будет предана забвению¹⁰. Каким был бы сегодняшний мир, если бы это произошло?

Ранним сентябрьским утром 2015 года Абдулла Курди с женой и двумя маленькими сыновьями сел в резиновую лодку на пляже в турецком Бодруме¹¹. Семья надеялась проплыть четыре километра по Эгейскому морю и высадиться на греческом острове Кос. Но началось волнение, и лодка перевернулась. Абдулла смог схватиться за нее и спастись, но его жена и дети утонули. Тело младшего сынишки, трехлетнего Алана, выбросило на турецкий пляж, где его заснял журналист новостного агентства. Эта фотография стала символом иммиграционного кризиса, который все лето сотрясал Европу.

Семейство Курди не собиралось задерживаться в Греции, они надеялись начать новую жизнь в Ванкувере, где сестра Абдуллы, Тима, работала парикмахером. Из Турции в Канаду существует гораздо более простой путь, чем через Кос, и деньги на это у Абдуллы имелись: за четыре тысячи евро, которые он заплатил посреднику, вполне можно было купить билеты на самолет¹². Все было бы хорошо, если бы не необходимость иметь «правильный» паспорт. Поскольку Сирия отказывает в гражданстве этническим курдам, паспортов у семьи Курди не было¹³. Но даже с сирийскими паспортами их не посадили бы на самолет в Канаду. Вот если бы у них были паспорта, выданные, например, Швецией, Словакией, Сингапуром или Самоа, проблем бы не возникло¹⁴.

Сейчас кажется само собой разумеющимся, что то, куда человек может поехать и где ему можно работать, во всяком случае, легально, зависит от названия страны на обложке его паспорта. Но это относительно

недавнее нововведение, и в каком-то смысле странное. В целом паспорт человека определяется местом рождения и гражданством родителей (хотя, например, за 250 тысяч долларов можно купить себе паспорт Сент-Китса и Невиса*¹⁵.)

В большинстве случаев мы хотим, чтобы государство и общество помогли человеку преодолеть подобные случайности. Многие страны гордятся тем, что работодателям запрещено дискриминировать сотрудников на основе неизменяемых характеристик: пола, возраста, сексуальной ориентации и цвета кожи. Но когда речь заходит о гражданстве, то, напротив, от правительств требуют поддерживать, а не уничтожать деление по такой случайной, врожденной характеристике, и паспорт — важнейший инструмент, контролирующий доступ к совершенно разным возможностям для людей с разным гражданством.

Никто не протестует против того, что людей оценивают по цвету паспорта, а не по личным качествам. Не прошло и трех десятилетий после падения Берлинской стены, как контроль миграции снова вошел в моду. Дональд Трамп обещает выстроить стену на американско-мексиканской границе; Шенгенская зона трещит под давлением иммиграционного кризиса; европейские лидеры пытаются разграничить беженцев и экономических мигрантов исходя из того, что если человек не спасается от преследований, а просто хочет получить хорошую работу и жить достойно, то впускать его нельзя¹⁶.

С политической точки зрения ограничение миграции оспаривать все труднее. Тем не менее экономическая логика говорит об обратном. Теоретически, если позволить факторам производства следовать за спросом, продуктивность труда повышается. На практике любая миграция приводит к появлению проигравших и выигравших, однако, по данным исследований, вторых намного больше. По одной из оценок, в богатейших странах пять из шести жителей от приезда иммигрантов только выигрывают¹⁷.

Почему же общество не поддерживает политику открытых границ? Для плохого управления миграцией есть практические и культурные причины: государственные службы не справляются с наплывом новоприбывших, или система убеждений страны оказывается слишком косной. Кроме того, ущерб от миграции обычно более заметен, чем польза. Представьте, что группа мексиканцев приехала в Америку и готова собирать фрукты за меньшие деньги, чем американцы. Преимущество — чуть более

* Федерация Сент-Китс и Невис — государство в восточной части Карибского моря, состоящее из двух островов, Сент-Китса и Невиса. *Прим. ред.*

дешевые фрукты — слишком неопределенное и незначительное, тогда как цена — потеря работы местными жителями — вызовет громкое недовольство. Следует обеспечить возможность компенсировать пострадавшим ущерб путем изменения налогов и общественных расходов, но обычно этого не происходит.

Экономическая логика миграции более убедительна, если не принимать во внимание пересечение государственных границ. В 1980-х годах по одним регионам Великобритании рецессия ударила сильнее, чем по другим, и министр труда Норман Теббит намекнул — во всяком случае, так его поняли, — что безработные должны «сесть на мотоциклы» и поискать работу¹⁸. Насколько вырос бы глобальный объем производства, если бы каждый мог сесть на мотоцикл и работать там, где ему заблагорассудится? Некоторые экономисты считают, что вдвое¹⁹.

Таким образом, наш мир сегодня был бы богаче, если бы паспорта канули в Лету в начале XX века. Не произошло этого по одной простой причине: помешала Первая мировая война. Из соображений безопасности, которые были важнее легкости путешествий, государства ввели новые, строгие правила контроля перемещений. После того же, как воцарился мир, выяснилось, что отказываться от них совсем не хочется. В 1920 году недавно образованная Лига Наций созвала Международную конференцию по вопросам паспортов, таможенных формальностей и билетов прямого сообщения, на которой, по сути, были изобретены паспорта в известном нам сегодня виде. С 1921 года, заявили на конференции, паспортная книжка должна быть размером 15,5 × 10,5 сантиметра, иметь тридцать две страницы, картонную обложку и фотографию²⁰. С тех пор этот формат практически не изменился.

Как и Джону Гэдсби, человеку с паспортом «правильного» цвета остается лишь возносить хвалы Господу за такое благословение.

РОБОТЫ

Существо, размерами и формой напоминающее офисный ксерокс, с мягким урчанием пересекает склад. Его «руки» поднимаются и опускаются на ножничном подъемнике, готовые к следующему заданию. На обоих «кулаках» установлены камеры. Левый манипулятор подвигает картонную коробку на полку, а правый тянется и снимает с полки бутылку¹.

Как и многие новинки, этот робот сделан в Японии. Корпорация Hitachi представила его в 2015 году и к 2020-му надеется начать продажи². Это не единственный робот, который умеет снимать с полки бутылку, но он ближе всех подошел к выполнению этой простой, на первый взгляд, операции, и делает это так же быстро и ловко, как старый добрый человек. Когда-нибудь такие роботы полностью заменят складских рабочих, но пока люди и машины обслуживают склады вместе. На хранилищах Amazon суетятся принадлежащие компании роботы Kiva: они не снимают товары с полок, а подвозят полки к человеку³. Это экономит время, которое в противном случае рабочие потратили бы на ходьбу между стеллажами, и повышает эффективность работы почти в четыре раза⁴.

Уже несколько десятилетий на заводах роботы трудятся бок о бок с людьми: еще в 1961 году компания General Motors установила первых одноруких роботов Unimate, напоминающих маленькие танки. Они выполняли, в частности, сварку⁵. До недавнего времени роботы были отделены от рабочих: отчасти для того, чтобы избежать травм, а отчасти для того, чтобы люди не сбивали с толку роботов, которые функционируют в строго определенных условиях.

Некоторые новые роботы в этом уже не нуждаются. Очаровательный экземпляр по имени Бакстер умеет не наткаться на людей и не переворачивается, если столкновение все же происходит. Глаза у Бакстера как у героя мультфильма, они показывают живым коллегам, куда он направляется. И если кто-то случайно выбьет из его руки инструмент, он не станет глуповато пытаться продолжить работу. Прежде промышленных

роботов должен был программировать специалист, а Бакстер умеет перенимать навыки от коллег, которые показывают ему, что нужно делать⁶.

Количество роботов в мире быстро растет: продажи промышленных роботов увеличиваются примерно на 13 процентов в год, а это значит, что каждые пять лет «рождаемость» повышается примерно вдвое⁷. Многолетняя тенденция выводить производство в офшоры, или развивающиеся рынки с дешевой рабочей силой, сменилась наметившимся решорингом, и частично это связано с роботизацией⁸. Роботы выполняют все больше и больше операций: собирают салат-латук⁹, работают барменами¹⁰, санитарями¹¹. Тем не менее они, откровенно говоря, пока не оправдали надежд, которые на них возлагались. В 1962 году, через год после появления Unimate, в американском научно-фантастическом мультипликационном сериале «Джетсоны» появилась Роза, робот-горничная, которая делает всю работу по дому. Прошло полвека — и где наша Роза? И в ближайшее время она не появится, несмотря на все успехи последних лет¹².

Прогресс в роботизации происходит отчасти благодаря аппаратной составляющей, в частности более совершенным и дешевым сенсорам. Если сравнить робота с человеком, то это все равно что улучшить себе глаза, осязание на кончиках пальцев или внутреннее ухо — орган равновесия¹³. Однако свою роль играет и программное обеспечение: роботы «умнеют».

К слову, машинное обучение — еще одна область, первые надежды которой не сбылись. Попытки создать искусственный интеллект восходят к 1956 году, к летнему семинару в Дартмутском колледже, где собрались ученые, интересующиеся «машинами, которые пользуются языком, создают абстракции и концепции, решают проблемы, которые сегодня способен решить только человек, и самосовершенствуются». В то время появление машин с интеллектом, подобным человеческому, предсказывали в течение двадцати лет. Сегодня предрекают, что они появятся... через те же двадцать лет.

Философ-футуролог Ник Бостром едко заметил, что двадцать лет — это «золотая середина для предсказателей радикальных изменений». Назови они более ранний срок — и придется показать уже существующие прототипы, более поздний — и предсказание не привлечет такого внимания. Кроме того, «двадцатилетний срок бывает близок к оставшейся карьере прогнозиста, а это снижает репутационные издержки от чересчур смелых предсказаний»¹⁴.

Лишь в последние несколько лет работы в области искусственного интеллекта по-настоящему ускорились. Точнее говоря, речь идет о так называемом узком искусственном интеллекте, или алгоритмах,

которые хорошо умеют делать что-то одно, скажем играть в стратегическую игру го, фильтровать спам или узнавать лица на фотографиях в вашем аккаунте на Facebook. Процессоры стали быстрее, наборы данных больше, а программисты лучше пишут алгоритмы, которые теперь учатся улучшать собственное функционирование так, что сами создатели не всегда могут в нем разобраться.

Способность к самосовершенствованию заставляет некоторых мыслителей, например Бострома, задумываться, что же произойдет, когда появится *общий искусственный интеллект* — такая система, которая, подобно человеку, сможет взяться за любую проблему. Может быть, она очень быстро превратит саму себя в сверхразум? Как удержать ее под контролем? Пока эти опасения преждевременны. Считается, что общий искусственный интеллект на уровне человеческого появится через... гм... двадцать лет.

Однако даже узкий искусственный интеллект преобразует экономику. Алгоритмы много лет выполняют за «белых воротничков» нудную работу в бухгалтерии и обслуживают клиентов. Но и более престижные профессии не застрахованы от вторжения. Компьютер Watson компании IBM прославился тем, что победил чемпионов игры Jeopardy!, а теперь лучше врачей диагностирует рак легких. Программы не хуже опытных юристов выбирают оптимальную линию аргументации, чтобы выиграть дело. Роботы-консультанты дают советы по инвестициям. Алгоритмы рутинно штампуют новостные сводки о финансовых рынках и спорте, но, к счастью для меня, книги по экономике они писать не научились¹⁵.

По мнению некоторых экономистов, роботы и искусственный интеллект объясняют любопытный тренд. Ученые Эрик Бриньолфссон и Эндрю Макафи* утверждают, что существует «великое расхождение» между наличием рабочих мест и производительностью, и это мера того, насколько эффективно экономика превращает ресурсы, например людей и капитал, во что-то полезное. По традиции, как и следует ожидать, повышение производительности приводило к появлению новых рабочих мест и более высоким зарплатам. Но по мнению Бриньолфсона и Макафи, в Соединенных Штатах Америки этот тренд изменился: на переломе веков рабочие места и зарплаты перестали поспевать за ростом производительности¹⁶. Экономисты беспокоятся, что мы входим в «стагнацию века», когда

* Эрик Бриньолфссон и Эндрю Макафи — научные сотрудники Массачусетского технологического института, авторы книги «Машина, платформа, толпа. Наше цифровое будущее» (Манн, Иванов и Фербер, 2019). *Прим. ред.*

недостаточный спрос не может подстегнуть рост экономики даже при нулевой или отрицательной процентной ставке¹⁷.

Мысль о том, что технологии способны сделать ненужными некоторые профессии или уменьшить их значение, не нова: по той же причине двести лет назад луддиты ломали ткацкие станки. Однако, как мы видели, термин «луддит» со временем приобрел ругательный смысл, потому что именно благодаря технологиям всегда создаются новые рабочие места вместо тех, что перестали быть нужными, причем в среднем они лучше старых. Однако для рабочих или для общества в целом такие изменения не всегда были благом. Например, одно из преимуществ банкоматов заключается в том, что у кассиров освободилось время и они занялись рекламой сомнительных финансовых услуг. Что произойдет на этот раз, пока неясно: можно предположить, что по меньшей мере некоторые профессии, оставшиеся «человеческими», деградируют.

По всей видимости, технология успешнее развивается в области умственного, а не физического труда: мозги роботов совершенствуются быстрее, чем корпуса. Мартин Форд, автор книги «Роботы наступают»*, замечает, что машины уже умеют посадить самолет и торговать акциями на Уолл-стрит, но все еще не научились чистить туалеты¹⁸. Поэтому, судя по всему, проблески будущего стоит искать не в горничной Розы, а в очередном складском устройстве Jennifer Unit. Эта гарнитура до мельчайших подробностей диктует рабочим, что надо делать. Если надо снять с полки девятнадцать одинаковых предметов, она попросит взять пять, пять, пять и четыре: если сказать просто «девятнадцать», будет больше ошибок¹⁹. Раз роботы обгоняют людей в эффективности мышления, а люди лучше умеют брать вещи с полки, почему бы не подключить человека к роботизированному мозгу? Возможно, такая карьера не слишком привлекательна, но определенная логика в этом есть.

* Форд М. Роботы наступают. Развитие технологий и будущее без работы. М. : Альпина нон-фикшн, 2016. Прим. ред.

СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО

Женщин-политиков иногда обвиняют в том, что они сознательно используют свою женственность, чтобы выдвинуться в мире, где доминируют мужчины. Фрэнсис Перкинс так и поступала, но весьма необычным образом: она старалась напоминать мужчинам их матерей. Носила простую треугольную шляпку и оттачивала свои действия, внимательно наблюдая за тем, что эффективнее всего убеждает мужчин принять ее идеи¹.

Наверное, эти идеи вполне можно назвать материнскими — или, по крайней мере, отеческими. Любой родитель стремится защитить своих детей от горестей и бед, а Перкинс полагала, что государство должно поступать так же в отношении своих граждан. В 1933 году она стала министром труда при президенте ФранкLINE Рузвельте. США в то время были охвачены Великой депрессией: треть рабочих сидела без работы, зарплаты резко уменьшились. Перкинс провела реформы, которые назвали Новым курсом. Среди них было введение минимальной оплаты труда, пособий по безработице и пенсий для пожилых людей².

Историки скажут вам, что социальное государство придумала не Перкинс, а канцлер Германской империи Отто фон Бисмарк на полвека раньше. Но именно в эпоху Перкинс социальные государства во всем развитом мире стали приобретать узнаваемо современную форму; различия были в деталях в зависимости от места, времени и принятых мер. Для получения одних благ следовало платить взносы в государственную систему страхования, другие обеспечивало место жительства или гражданство. Одни преимущества были универсальными и обеспечивались всем независимо от доходов, а другие привязывались к материальному положению: приходилось доказывать соответствие критериям бедности.

Все социальные государства объединяет одна фундаментальная идея: ответственность за то, чтобы люди не умирали на улицах от голода, лежат не на семье, не на благотворительных организациях и не на частных страхователях, а на правительстве. У этой идеи были и противники. Ведь,

в конце концов, даже материнская опека бывает чрезмерной. Любой родитель подсознательно чувствует баланс: надо защищать, но не баловать, воспитывать стойкость, а не зависимость. А раз чрезмерная родительская опека тормозит развитие личности, может быть, слишком щедрое социальное государство помешает экономическому росту?

Это опасение обоснованно. Представьте себе мать-одиночку с двумя детьми. Она может соответствовать критериям для различных пособий: на жилье, на детей, по безработице. Имеет ли она право брать у системы социальной защиты больше, чем получала бы, работая за минимальную зарплату? В 2013 году как минимум девять европейских стран ответили на этот вопрос утвердительно. Далее, этой гипотетической женщине может быть выгодно и работать, и получать пособия, однако в трех странах — Австрии, Хорватии и Дании — она платила бы почти стопроцентный налог. Таким образом, если она начнет подрабатывать и заработает немного лишних денег, она тут же потеряет их из-за сокращения пособий. Во многих других странах ставка налога для людей с низкими доходами намного превышает 50 процентов, отбивая у них всякую охоту трудиться³. Такая «социальная ловушка» вряд ли разумна.

Впрочем, справедливо полагать, что социальные государства могут *улучшить* производительность экономики. Если человек потерял работу, благодаря пособию по безработице он не станет хвататься за любое предложение: у него появляется время, чтобы поискать место, где можно оптимально использовать свои умения. Предприниматели пойдут на более серьезный риск, понимая, что банкротство не станет для них катастрофой: они по-прежнему смогут обеспечить своим детям образование и получить медицинскую помощь в случае болезни. В целом здоровые, образованные рабочие обычно более производительны. Иногда раздача благ дает неожиданный положительный эффект: когда южноафриканские бабушки начали получать пенсии, их внучки стали вырастать более здоровыми⁴.

Так ускоряет социальное государство экономический рост или подавляет его? На этот вопрос не так-то легко ответить: в системе много гибких элементов, и все они влияют на рост многими способами. В конечном же счете получается ничья: позитивные и негативные эффекты уравниваются⁵. Социальное государство меняет не сам пирог, а то, как его делят⁶, и это помогает сдерживать неравенство.

Во всяком случае, так было раньше. Данные за последние два десятилетия показывают, что сегодня социальное государство стало хуже справляться этой задачей⁷. Во многих странах неравенство в 1980-х и 1990-х

резко возросло и может увеличиться еще больше⁸. Кроме того, социальное государство скрипит под грузом быстро меняющегося мира. Наблюдаются демографические изменения. Сейчас после выхода на пенсию люди живут дольше. Есть изменения социальные: многие пособия появились в те времена, когда женщин в основном содержали мужчины-кормильцы, а большинство рабочих мест подразумевало многолетнее трудоустройство на полную ставку⁹. В Великобритании, например, большая часть новых рабочих мест, созданных после финансового кризиса 2008 года, принадлежит к сектору самозанятости, но трудоустроенный строитель получит «законное пособие по болезни», если на работе с ним произойдет несчастный случай, а работающий «на себя» не получит¹⁰.

Сказывается и глобализация: социальные государства сформировались в те времена, когда работодатели были привязаны к одному месту и не так легко, как сегодняшние вольные многонациональные компании, могли переместиться в юрисдикцию с менее обременительными правилами и налогами. Мобильность труда вызывает головную боль. Гневные репортажи о том, что иммигранты претендуют на пособия, видимо, подтолкнули Великобританию к выходу из Европейского союза¹¹.

Размышляя о том, как спасти социальное государство и стоит ли это делать, не следует забывать, что оно сформировало современную экономику во многом благодаря тому, что остудило пыл сторонников более радикальных перемен.

Отто фон Бисмарк вовсе не был социальным реформатором вроде Фрэнсис Перкинс. Он опасался того, что народ обратится к революционным идеям Карла Маркса и Фридриха Энгельса¹², и хотел застраховаться от этого. Он надеялся, что социальные пособия будут щедрыми ровно настолько, чтобы массы успокоились. Это проверенная временем политическая тактика. Когда римский император Траян бесплатно распределял зерно, поэт Ювенал ворчал, что граждан покупают «хлебом и зрелищами». Во многом то же самое можно сказать об итальянском социальном государстве, которое возникло в 1930-х годах благодаря тому, что фашист Муссолини пытался подорвать привлекательность своих противников-социалистов¹³.

В Америке Новый курс атаковали и слева, и справа. Губернатор Луизианы популист Хьюи Лонг возмущался, что Перкинс пошла недостаточно далеко: он готовился участвовать в президентских выборах под лозунгом «Разделим наше богатство» и обещал конфисковать состояния толстосумов. Его застрелили, поэтому его политика так и не прошла проверку. В начале XXI века нам кажется, что такие политические бури остались

далеко в прошлом, но сегодня неприкрытый популизм возвращается во многие страны западного мира.

Наверное, не стоит этому удивляться. Как мы уже видели, технологические изменения всегда порождали победителей и побежденных, а последние могут заняться политикой, если недовольны положением дел. Во многих отраслях цифровые технологии действуют как современные граммофоны, расширяя пропасть между верхней десятой долей процента и всеми остальными. Благодаря мощным поисковым системам и отзывам новые платформы открывают фрилансерам доступ к новым рынкам. Или они не фрилансеры? Один из насущных споров этой эпохи — до какой степени водителей Uber и добровольных помощников на TaskRabbit следует считать сотрудниками, ведь во многих странах этот статус открывает доступ к некоторым благам социального государства.

Из-за масштабной международной миграции социальное государство колеблется. Все вроде бы понимают, что общество должно заботиться о своих беднейших членах, но то, что эти люди — мигранты, вызывает совсем другие чувства. Однако мощные механизмы — социальное государство и паспортный контроль — нередко плохо скоординированы. Первое в идеале должно тесно переплетаться со вторым, но обычно так не получается.

А главный вопрос — смогут ли роботы и искусственный интеллект в долгосрочной перспективе полностью лишить работы большую массу людей? Если в будущем человеческий труд перестанет быть нужным, это прекрасная новость: нас ждет рай со слугами-роботами. Однако в основе экономики всегда лежала идея, что люди обеспечивают себя, продавая свой труд. Если вследствие роботизации это окажется невозможным, общества просто распадутся, и в этом случае поможет лишь возврат к социальному государству.

Не все экономисты согласны с тем, что стоит сегодня переживать по этому поводу. Те же, кто разделяет такую точку зрения, вспоминают об универсальном базовом доходе, о котором писал еще в 1516 году Томас Мор в своем сочинении «Утопия»¹⁴. Идея и правда кажется утопической, фантастически нереальной. Разве можно всерьез представить мир, в котором каждый регулярно и без лишних вопросов получает деньги на удовлетворение базовых потребностей?

Некоторые данные говорят о том, что такой вариант развития событий стоит рассмотреть. В 1970-х годах его опробовали в канадском городке Дофин. Много лет тысячи жителей каждый месяц получали чек на определенную сумму. Оказалось, гарантированный доход повлек за собой

любопытные эффекты: школу бросали меньше подростков, меньше людей стали попадать в больницы с психическими заболеваниями, и почти никто не отказывался от работы¹⁵.

Сегодня проводятся новые эксперименты с целью проверки, везде ли произойдет то же самое¹⁶. Конечно, это баснословно дорого. Если представить, что каждому взрослому американцу надо дать, скажем, 12 тысяч долларов в год, на это ушло бы 70 процентов всего федерального бюджета¹⁷. Невероятно радикальный шаг! Но ведь такие вещи иногда случаются, и довольно быстро. В 1920-х годах ни один штат США не гарантировал пенсии по достижении определенного возраста, а к 1935 году Фрэнсис Перкинс ввела их по всей стране¹⁸.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

