

ПЛАТФОРМЕННАЯ ЭКОНОМИКА НА РЫНКЕ ФИНАНСОВ

PLATFORM ECONOMY IN THE FINANCIAL MARKET

В статье рассмотрены процессы в экономике, связанные с переходом от классической модели финансиализации к платформенной экономике, и их влияние на финансовый сектор. По результатам анализа исследований ученых, а также современной конъюнктуры рынка сделан вывод о том, что финансиализация только укрепляет свои позиции через становление и развитие платформенных компаний, технологии блокчейн и стартапов, деятельность которых направлена на упрощение процессов накопления и распределения финансовых ресурсов.

The article discusses the processes in the economy associated with the transition from the classical model of financialisation to the platform economy and their impact on the financial sector. After analyzing the research of scientists, as well as the current market conditions, the author concludes that financialisation only strengthens its position through the formation and development of platform companies, blockchain technology and start-ups, whose activities are aimed at simplifying the processes of accumulation and distribution of financial resources.

Ключевые слова: платформенная экономика, платформенные компании, финансиализация, режим накопления, частные венчурные инвесторы, стартап, фондовый рынок, аутсорсинг, краудфандинг, криптовалюта, технология блокчейн, бизнес-модель, открытые инновации.

Keywords: platform economy, platform companies, financialisation, regime of accumulation, venture capitalists, start-up, stock market, outsourcing, crowdfunding, cryptocurrency, blockchain technology, business model, open innovations.

Введение. Платформенная экономика – вид экономической деятельности, в которой применяются системы цифровых платформ (интернет-посредников), способствующих взаимодействию спроса и потребления с использованием специфических методов, процессов производства, распределения, обмена и потребления [1].

На первый взгляд может показаться, что платформенная экономика «разрушает» большинство институциональных режимов и предшествующих методов регулирования финансового капитализма, однако, если детально рассмотреть функционирование платформенной системы, можно утверждать, что платформенная экономика дополняет действующие режимы накопления. Она основана на очень схожей институциональной иерархии, функциональна по отношению к денежно-финансовому режиму и ускоряет изменения. В статье описан процесс трансформации от финансиализованного режима накопления к платформенной экономике (рис.) с целью утвердить позицию платформенной экономики как двигателя существенной дезинтеграции и процесса коммодификации.

Финансиализация как благоприятное условие развития платформенной экономики. Финансовая либерализация и денежно-кредитная политика, ориентированные на ценовую устойчивость и стабильность банковской системы, создали идеальные условия для развития стартапов.

Большинство платформенных компаний нацелены на сетевую экономику и увеличение оборота от внедрения [2].

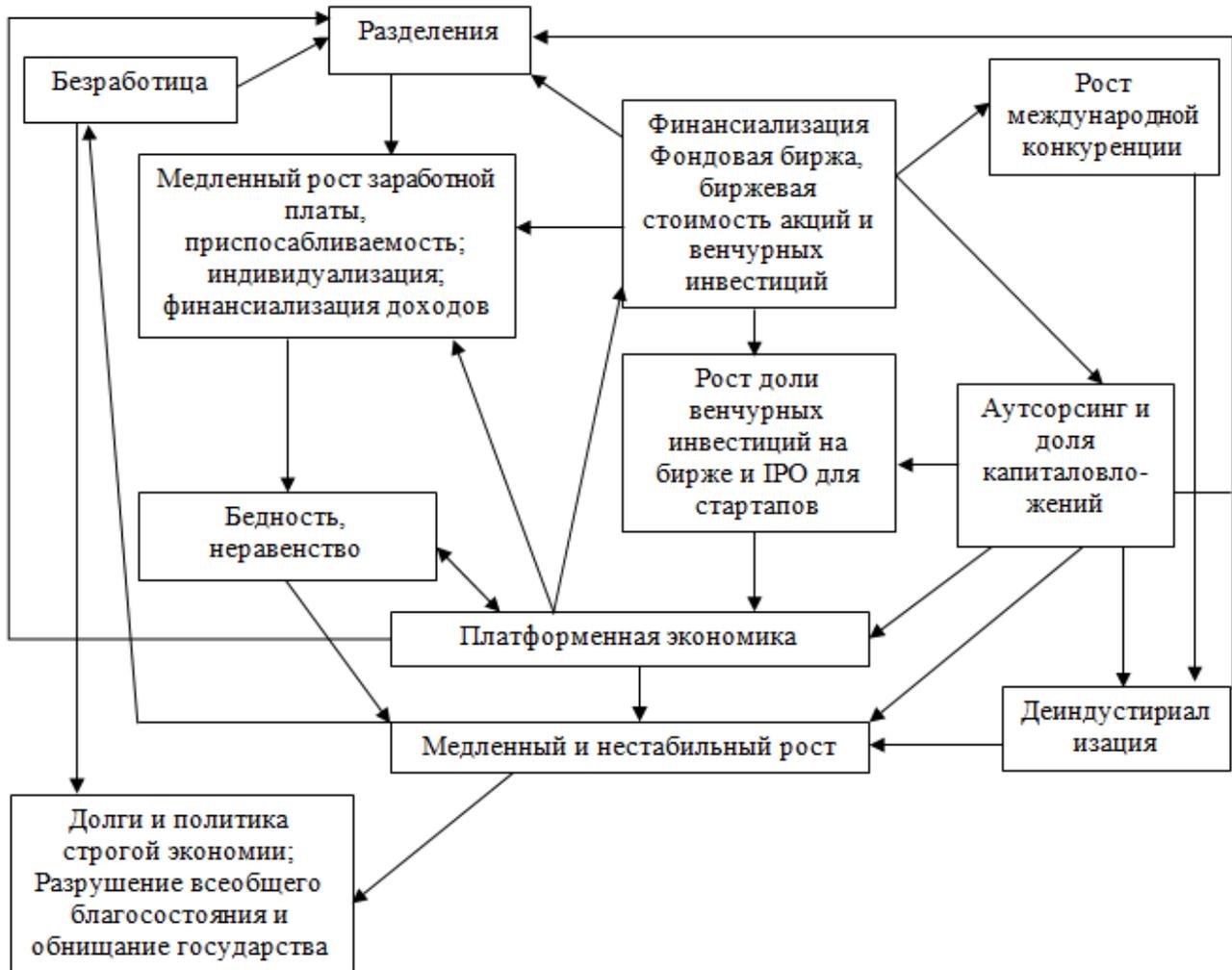


Рисунок. От финансовализационного режима накопления к платформенной экономике

Обычно компании с новой экономической бизнес-моделью [3] быстро растрачивают имеющиеся деньги на старте в процессе разработки инновации или приложения без каких-либо доходов и далее финансируются частными венчурными инвесторами [4]. Их бизнес-модель основана на привлечении огромного количества пользователей, чтобы занять монопольное положение и затем монетизировать свой бизнес. Венчурные фонды ищут перспективные стартапы, способные принести очень высокую прибыль и компенсировать другие рискованные инвестиции, большинство из которых не являются прибыльными.

Это соответствует появлению новой финансовой концепции. Глобальный рост неравенства создает избыточные сбережения в глобальном масштабе. Истории успеха выигранных стартапов используются для стимулирования системы к росту, в то время как многочисленные неудачи не афишируются. Потенциально высокая отдача от инвестиций также привлекательна, поскольку зрелые отрасли не могут предложить подобной многообещающей отдачи.

Поэтому такая доминирующая бизнес-модель, как платформенная экономика, является в большей степени функциональной для финансовализационного режима накопления. Развитие венчурного капитала в значительной степени является результатом развития системы финансирования за счет сочетания системы пенсионного фонда, более сильной правовой защиты, предоставляемой инвесторам, и «новых» слабо регулируемых фондовых рынков, таких как NASDAQ или AIM, предлагающих источники финансирования и возможность выхода на рынок для молодых инновационных предприятий [5, 6]. Существует институциональная взаимодополняемость между режимом прав интеллектуальной соб-

ственности и растущими финансовыми рынками в области программного обеспечения и биотехнологических отраслей, поскольку патенты и нематериальные активы используются в качестве сигнала для инвесторов к финансированию новых предприятий [7]. Хотя патенты не являются ядром платформенной экономики, ее бизнес-модель явно основана на нематериальных активах, таких как высококвалифицированный человеческий капитал, знания, контроль над данными и цифровыми сетями. Несмотря на то, что такие фирмы накапливают убытки в краткосрочной перспективе, существование подобных активов создает возможность будущей монопольной ренты для первопроходца как результата действительности сетевой экономики. Однако цель основателей таких платформ заключается не в создании ценности и получении прибыли, а в увеличении их рыночной капитализации, чтобы продать свои акции более крупным компаниям, которые будут использовать свой опыт инфраструктуры для создания ценности.

Таким образом, платформы оказывают содействие другим компаниям, особенно крупным, в повышении их приспособляемости и снижении затрат на снабжение и производство. B2B-платформы предоставляют доступ к таким ресурсам, как рабочая сила и финансы, которые могут быть полезны крупным компаниям, желающим сосредоточиться на своих ключевых компетенциях [8], а также продвижении открытых инноваций [9], для достижения бережливости, целенаправленности и приспособляемости. В неортодоксальной экономической литературе объяснялось, что это новый «экономический триптих», частично обусловленный финансиализацией и управлением акционерной стоимостью, которые снижают производительные инвестиции листинговых компаний. «Старая экономика» в лице зрелых компаний обязана принять практику «сокращения и распределения» из-за управления акционерной стоимостью [10] за счет увеличения выкупной стоимости акций, дивидендов и сокращения инвестиций. Компании могут также выбрать краудсорсинг, но они часто недооценивают связанные с этим организационные риски [11]. Краудсорсинг обычно подразумевает выполнение низкоквалифицированных задач, в то время как совместные платформы с большей вероятностью разрабатывают мероприятия, связанные с инженерными задачами, и поддерживают такие мероприятия, как маркетинг и дизайн [12]. Стоит прямо указать, что такие стартапы и инновационные компании растрачивают привлеченные денежные средства, не испытывая краткосрочных трудностей, чтобы извлечь прибыль, выплачивая дивиденды и участвуя в скупке собственных активов. Поскольку их управление является предпринимательским, а венчурные капиталисты играют важную роль как советников, так и долгосрочных инвесторов, эти стартапы могут контролировать свою бизнес-модель и привлекать деньги с фондового рынка для поддержания своей стратегии быстрого роста. В определенной степени платформенная экономика дополняет старую экономику, принимая на себя риски, внедряя инновации и получая доступ к капиталу для развития деятельности, которая окажется полезной для зрелых отраслей. Другими словами, платформы позволяют созданным компаниям, работающим под давлением финансов, достигать своих целей. С финансовой точки зрения платформенная экономика увеличивает ликвидность рынков в той мере, в какой она способствует маркетингу производственного процесса крупных компаний, способных осуществить аутсорсинг с дистанционными отношениями и сосредоточиться на ключевых компетенциях.

Однако аутсорсинг стартапов – это не совсем новый процесс, так как является характерной чертой финансиализационного режима накопления в некоторых отраслях. Крупные фармацевтические компании, например, передали большую часть доклинических исследований на аутсорсинг биотехнологическим компаниям, а некоторые создали венчурные фонды для финансирования биотехнологических стартапов [13]. Такой форме «стартового комплекса» для крупных компаний благоприятствует финансиализация. Крупные фирмы сосредотачиваются на своем основном бизнесе, чтобы максимизировать акционерную стоимость, а биотехнологические или ИКТ-стартапы могут привлекать средства на фондовых рынках, даже если они не приносят никакой прибыли.

Модернизация денежно-кредитного и финансового режима. Благодаря эффекту обратной связи инновации цифровых платформ и стартапы могут трансформировать денежно-кредитные и финансовые режимы. Криптовалюты, такие как биткоин или эфир, основанные на технологии блокчейн, являются конкурентами официальных валют (доллар США или евро) в сфере транзакционных операций. Технология блокчейн – это децентрализованная, прозрачная и неизменная книга, в которой все компьютеры в сети автоматически проверяют и защищают все транзакции [14]. Целью создания данной технологии было избавление от третьих лиц, посредников, таких как кредитные и некредитные финансовые организации или нотариусы. Некоторые стартапы начали брать ссуды через ICO* [15]. Такое денежное обращение производится стартапами без правового регулирования как такового и без необходимости получения банковской лицензии. Они подключаются через блокчейн и производят обмен на торговых площадках. Центральные банки не являются кредиторами последней инстанции для таких платформ, меняющих традиционную законную финансовую схему. Аналогичным образом PayPal (цифровая платформа онлайн и мобильных платежных систем) в настоящее время широко используется для онлайн транзакций и, таким образом, конкурирует с традиционными банками. Краудфандинговые платформы, такие как Kickstarter и KissKissBankBank, привлекают денежные средства для финансирования проектов изобретателей и ученых в обмен на подарки, которые даются в качестве вознаграждения поручителей. Этот способ финансирования отличается от венчурного проекта тем, что он не только направлен на финансирование капиталистических предприятий, но и затрагивает «социальные» проекты. Однако большое количество проектов, финансируемых краудфандингом на начальном этапе, впоследствии финансируются венчурными капиталистами. То есть краудфандинг является скорее дополнительным способом финансирования, наряду с традиционными, включающими венчурный капитал, кредиты, облигации или фондовые рынки. Несмотря на то, что значительно увеличилось количество разновидностей криптовалюты, а также количество проводимых транзакций, использующих ее в качестве единицы счета, резервных денег и (или) спекулятивного актива, криптовалюта не используется в текущих ежедневных транзакциях. Таким образом, она может рассматриваться как альтернатива деньгам. Тем не менее возможно, что преобразования, вызванные такими инновациями, продолжатся, но это будет зависеть от реакции центральных и частных банков банков, а также готовности преодолеть беспокойство по поводу правовой неопределенности [16]. Государства и центральные банки имеют суверенные и фискальные интересы для поддержания государственных денег, и единственным способом обеспечения использования денег для правительства может стать обязанность частных лиц и организаций платить налоги. Частные банки ищут способы воспользоваться возможностями, предоставляемыми блокчейном, и таким образом избежать нарушения своих олигопольных позиций. Они также надеются защитить часть транзакций через блокчейн и уменьшить некоторые административные риски. Технология блокчейн позволяет снизить транзакционные издержки при расчетах, а цифровые платформы криптовалют могут нарушить функционирование традиционно закрытых централизованных финансовых рынков. Технология блокчейн также может быть использована для обеспечения безопасности транзакций активов за счет использования децентрализованной записи всех предыдущих транзакций. Наконец, цифровые платформы криптовалют могут создать некое децентрализованное общее место глобальных рынков для торговли путем расширения глобализации финансов.

Следовательно, платформенная экономика имеет потенциально глубокую связь с финансиализацией. Это также ускоряет предыдущие нелиберальные тенденции к приспособляемости в отношениях между наемным трудом и аутсорсингом.

* ICO – Initial Coin Offerings – это форма привлечения средств: стартапы выпускают криптовалютные токены вместо акций в обмен на «реальные» фиатные деньги. Токен дает владельцу право покупать будущие продукты/услуги компании, или он может быть использован в качестве спекулятивного актива, такого как акции.

Таким образом, развитие платформенной экономики отнюдь не влечет за собой разрушения ранее сложившихся систем экономической деятельности, наоборот, появление платформ способствует адаптации многих отраслей экономики к потребностям хозяйствующих субъектов. Применение платформ-посредников упрощает многие процессы, ранее препятствующие развитию бизнеса (финансирование, правовое регулирование и т. д.). Исходя из приведенных доводов, можно утверждать, что платформенная экономика не разрушает финансиализацию, а напротив, способствует ее большему укреплению, приспособляемости и индивидуализации.

Литература

1. Рожкова Д. Ю. Цифровая платформенная экономика: определение и принципы функционирования // Управление экономическими системами. 2017. № 10. URL: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4582 (дата обращения: 10.10.2019).
2. Arthur W. B. Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events // *The Economic Journal*. 1989. Vol. 99, No. 394. P. 116–131.
3. Lazonick W. Sustainable Prosperity in the New Economy? *Business Organization and High-Tech Employment in the United States*, Kalamazoo (Michigan), W. E Upjohn Institute for Employment Research. 2009.
4. Volkmann C. K., Tokarski K. O., Grünhagen M. *Entrepreneurship in a European Perspective: Concepts for the Creation and Growth of New Ventures*. Berlin : Springer Science & Business Media, 2010. 521 p.
5. Cumming D. J. Contracts and exits in venture capital finance, *Review of Financial Studies*. 2008. Vol. 21, No. 5. P. 1947–1982.
6. Bédu N., Montalban M. Analysing the uneven development of private equity in Europe: legal origins and diversity of capitalism // *Socio-Economic Review*. 2014. Vol. 12, No. 1. P. 33–70.
7. Useche D. 2014. Are patents signals for the IPO market? An EU-US comparison for the software industry // *Research Policy*, Vol. 43, No. 2. P. 1299–1311.
8. Prahalad C., Hamel G. The core competence of the corporation // *Harvard Business Review*. 1990. Vol. 68, No. 3. P. 79–91.
9. Chesbrough H. W. *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology* // Harvard Business Review Press. 2003.
10. Lazonick W., O’Sullivan M. Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance? // *Economy and Society*. 2000. Vol. 29, No. 1. P. 13–35.
11. Ford R., Richard B., Ciuchita M. Crowdsourcing: a new way of employing non-employees? // *Business Horizons*. 2015. Vol. 58, P. 377–388.
12. Schmidt G. B., Jettinghoff W. M. Using Amazon mechanical turk and other compensated crowdsourcing sites // *Business Horizons*. 2016. Vol. 59, No. 4. P. 391–400.
13. Montalban M., Sakinç M. E. Financialization and productive models in pharmaceutical industry // *Industrial and Corporate Change*. 2013. Vol. 22, No. 4. P. 981–1030.
14. Wright A., De Filippi P. *Decentralized Blockchain Technology and the Rise of Lex Cryptographia*. 2015.
15. Conley J. ‘Blockchain and the Economics of Crypto-tokens and Initial Coin Offering’, Vanderbilt University Department of Economics Working Paper. 2017.
16. Enyi J., Le N. *The Legal Nature of Cryptocurrencies in the US and the Applicable Rules*. 2017.