

Н. Н. Покровская⁵

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК МОДЕЛЬ ГЛОБАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИЛИ СИСТЕМА КРЕАТИВНОЙ ГУМАНИЗАЦИИ

Процесс оцифровки мира опирается на представления о всемогущих интеллектуальных системах, способных обрабатывать информацию таким образом,

чтобы оптимизировать затраты ресурсов для достижения целей. Цифровая экономика, рассматриваемая с этих позиций, требует трех регулятивных оснований:

- 1) целеполагания;
- 2) массового доверия к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ);
- 3) обеспечения постоянного источника инноваций и новых творческих идей.

Перечисленные основания позволяют опираться на информационно-коммуникационные технологии для сокращения непроизводительных и избыточных затрат, а также на точное таргетирование производства и тем самым возвращение от спонтанного рыночного равновесия к системе глобального планирования. Цифровизация экономики позволяет на основе анализа больших данных определять объемы выпуска продукции, более приближенные к реальным потребностям населения планеты, чем при попытках компаний в условиях рыночных механизмов выявить эти потребности и их количественные и качественные характеристики.

В этом смысле цифровая экономика на глобальном уровне позволяет вернуться к индикативному планированию по схеме Франции 1950–1980-х годов или к государственному планированию по схеме СССР. Администрирование физического сбора данных, их обра-

⁵ Профессор кафедры связей с общественностью и рекламы Института философии человека Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена (Санкт-Петербург), доктор социологических наук, кандидат экономических наук. Автор более 400 научных публикаций, в т. ч.: «Динамика критериальных моделей и ценностно-смысловых шкал в регулятивных механизмах инновационного роста экономики», «Рациональность экономического поведения», «Мировые практики аудита корпоративной социальной ответственности», «Проблемы и задачи оценки эффективности налогового регулирования НИОКР», «Ограничения и возможности инструментов когнитивного анализа поведенческих моделей: big data и умные вещи» и др. Член Санкт-Петербургского союза ученых. Член ред. совета журнала из перечня ВАК «Социология и право», журнала «Научная мысль», главный редактор журнала «Личность и культура».

ботка на бумажных носителях и обсчет потребностей народного хозяйства (национального, регионального, например на уровне Европейского союза, или глобального) требовали несопоставимо высоких финансовых и временных затрат, что делало такое планирование слишком дорогостоящим механизмом. Вычислительные мощности и интеллектуальные системы (нейросети и машинное обучение, алгоритмы нечеткой логики, распределение вычислений, туманные и облачные модели расчетов), напротив, требуют меньших затрат и, таким образом, приводят к стремительному росту эффективности планирования как глобальной основы экономики.

На корпоративном уровне это позволяет компаниям расширяться, формулировать глобальные стратегии и формировать производственные монополии и агрегаторы услуг, подобные «Qualcomm», «Intel», «Samsung», «Amazon», «Airbnb», «Booking.com». Следует отдельно отметить процесс уберизации, который получил свое название от компании «Uber», хотя фактически возник значительно раньше (можно привести в качестве примера такие сервисы, как «Blablacar» и «CouchSurfing») и чаще описывается терминами «sharing economy»¹, «we-economy»² и отчасти «gig economy»³ (гигномика). Данное явление представляет собой основу организационной модели «совместного потребления» («sharing»), или «экономики всех нас»⁴ («we-economy»), построенной на предельной индивидуальной кастомизации.

Понятие «sharing economy» возникло на основе концепции «открытого источника» (точнее, открытого исходного кода или исходного текста, «open source»⁵), которая подразумевала раннее свободное участие самостоятельных индивидов в разработках на условиях доступа к продукту и безвозмездность вклада своих трудовых ресурсов. Сегодня этот термин охватывает существенное количество экономических моделей, основанных на приглашении высококвалифицированных специалистов и экспертов, инвесторов, партнеров в бизнес-процесс, вознаграждение за участие в котором будет формироваться по результатам реализации.

В отличие от представлений об открытом коде, гигномика («gig economy») демонстрирует как достоинства, так и недостатки модели отношений в обществе,

¹ Новая экономическая модель «common based peer production» («производство на общей основе») была описана в статье: *Benkler Y. Coase's Penguin, or, Linux and The Nature of the Firm // The Yale Law Journal. August 2002. Vol. 112, № 3. P. 369–446. URL: https://www.yalelawjournal.org/pdf/354_t5aih5i1.pdf ; <http://www.benkler.org/CoasesPenguin.PDF> (дата обращения: 23.03.2019).*

² *Hesseldahl P. We Economy: Beyond the Industrial Logic. Gjern (DK), 2017.*

³ *Petriglieri G., Ashford S. J., Wrzesniewski A. Thriving in the Gig Economy // Harvard Business Review. March-April 2018. Vol. 96 (2). P. 140–143. URL: <https://hbr.org/2018/03/thriving-in-the-gig-economy> (дата обращения: 23.03.2019).*

⁴ *Раимова С. Каждой компании нужна экосистема // Коммерсантъ Информационные технологии : прил. 31 марта 2015. № 55. С. 13.*

⁵ С 1952 года программисты объединялись для адаптации «железа» и «софта», чтобы создать удобное программное обеспечение, дающее широким кругам пользователей доступ к вычислительному оборудованию. В 1983 году Р. Столлман основал движение и проект свободного программного обеспечения. См., например: *Stallman R. M., Lessig L., Gay J. (eds.) Free Software Free Society: selected essays of Richard M. Stallman. Boston : GNU Press, 2002.*

построенных на точечных контрактах. С одной стороны, и работодатель, и работник нередко рады избежать длительных трудовых отношений и заключить договоры лишь на выполнение отдельных работ («gigs»). С другой стороны, перевод профессорско-преподавательского состава на десятимесячные трудовые контракты или на почасовую оплату обнаружил ряд неожиданных отрицательных последствий для обеих сторон. Если в случае длительного трудового договора обе стороны вынуждены выполнять требования трудового законодательства, то они рассчитывают и на разностороннюю взаимную поддержку (работник — на оплату отпускных в размере оклада, университет — на разработку учебно-методической документации и отчетов, необходимых для прохождения разнообразных аккредитационных процедур). Отсутствие долгосрочных устойчивых трудовых взаимоотношений неожиданно привело вузы не только к получению финансовой выгоды на основе экономии трудовых затрат, но и к проблемам: преподаватели, труд которых оплачивается по часам, не заинтересованы ни в разработке рабочих программ и иных методических документов, ни в предоставлении подробных отчетов, ни в публикации статей с аффилиацией работодателя. В результате возникают ситуации, когда администрация вуза с удивлением узнает, что у сотрудника есть, например, шестнадцать публикаций в международных базах «Scopus» и «WoS», но учебное заведение может учесть в рейтинговых показателях только одну из них, поскольку в остальных автор указал иное место работы как более выгодное или престижное. Работодатель также не может рассчитывать на работу такого сотрудника в режиме аврала или на его активное участие в прохождении процедур проверки, поскольку преподаватель не видит необходимости работать больше, чем предполагает оплата за часы проведенных занятий. Также эти сотрудники оставляют в социальных сетях и иных коммуникационных системах свое откровенное мнение о вузе, оказывающее не всегда положительное влияние на имидж и репутацию своего «случайного» работодателя. Более того, «gig economy» позволяет сотруднику сравнивать работодателей и давать своим читателям в социальных сетях или друзьям более объективные оценки различных конкурирующих между собой компаний. Особенно типична такая ситуация, например, для служб такси, поскольку водители с удовольствием делятся с пассажирами своими впечатлениями о работе с разными агрегаторами, что позволяет в дальнейшем клиенту делать более обоснованный выбор между традиционными таксопарками и агрегаторами, а также между самими агрегаторами.

Аналогичный анализ может быть проведен для финансово-кредитных учреждений и для денежной системы в целом. Так, деньги, представляя собой систему измерения хозяйственных процессов, в условиях цифровой экономики конкурируют с инструментом, который ранее имел форму векселей — выпускавшихся в бумажной форме документов, подтверждающих имущественные обязательства отдельных локальных и региональных институциональных партнеров (например, небольшого производственного кооператива

или даже частного лица, желающего предложить свои активы в аренду или на иных условиях в хозяйственное пользование). Сегодня эту же роль выполняют тысячи возникших криптовалют, в которых реализуется право покупателя на часть предлагаемого им имущества — например, на квоты лесных площадей как системы, позволяющей промышленным производствам не платить экологические штрафы за загрязнение воздуха.

Указанные отдельные особенности цифровой экономики в плане как финансового обращения, так и хозяйственной деятельности, особенно на основе «умных контрактов» («smart contracts»), характеризуют цифровизацию как переход к плановой экономике на новом технологическом, инструментальном уровне. На ценностно-смысловом уровне следует выделить такие особенности цифровой экономики, как автоматизация рутинных функций и роботизация вредных, тяжелых или монотонных производственных операций в опасных для человека условиях (например, покрасочные работы в автомобилестроении). Это приводит к постановке новых задач: в условиях, когда можно с низкими затратами удовлетворить практически все потребности, рентабельные бизнес-модели создаются лишь на основе поиска новых потребностей. С этих позиций цифровая экономика сможет показать свою эффективность лишь при условии того, что объем потребления будет сохраняться. То есть подразумеваются две возможности: либо расширять кредитование потребления (причем под нулевой процент), либо повышать оплату труда. Если «рейганомика» (кредитование массового частного потребления) исчерпала себя к 2008–2009 годам, то стимулирование внутреннего спроса путем повышения оплаты труда демонстрирует эффективность как в версиях Швейцарии или Финляндии (прямые выплаты денег гражданам страны), так и в версии Китая (повышение оплаты труда).

Оба варианта подразумевают некоторые этические вопросы.

1. Если работающие и неработающие граждане получают одинаковый доход (от работодателя или от государства), возникают социальная напряженность в силу «незаслуженного» равенства и отсутствие мотивации к труду.

2. При массовых высвобождениях рабочей силы вследствие роботизации необходимо выработать правила социальной защищенности увольняемых работников с точки зрения поддержания их дохода. Одновременно с этим необходимо продумать их социальную интеграцию. Например, символическое потребление в значительной мере опирается на стимулирование покупок товаров, которыми можно будет «похвастаться» перед коллегами — но если сотрудник уволен, резко падает и потребность в символических товарах, составляющих престиж, отражающих позицию в социальной иерархии. Это неизбежно будет приводить к снижению потребления уже не только из-за утраты прежнего дохода, но и в силу сокращения потребностей.

3. Необходимо выработать критерии распределения доходов между сотрудниками, занимающимися разными типами труда. Сохраняющийся физический труд и творческий, креативный труд должны оплачиваться по-разному, поскольку в новой экономике только инновационные продукты и технологии создают добавленную стоимость или формируют цепочку создания ценности фирмы. В то же время далеко не все способны выполнять самостоятельные творческие задачи — либо же сотрудники недостаточно мотивированы и заинтересованы.

4. Прекаризация и дефрагментация труда как проблемы управления трудовыми отношениями должны решаться не технологически, а на основе выработки национальной стратегии — или глобальной стратегии человечества, в которой отражались бы целеполагание, смысловое наполнение хозяйственного роста и развития. Сюда же относятся ценностные регулятивные механизмы, отвечающие на вопрос «зачем?», поскольку цифровизация и роботизация успешно отвечают на вопрос «как?», предоставляя методы и способы достижения целей, но не предлагая способов их постановки.

Обеспечение инновационного экономического роста лишено смысла без внятного ценностного регулятивного основания, которым может стать креативная гуманизация экономики как система повышения возможностей человека в его самореализации — как рутинной, так и творческой.