

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК МОДЕЛЬ ГЛОБАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИЛИ СИСТЕМА КРЕАТИВНОЙ ГУМАНИЗАЦИИ

Процесс оцифровки мира опирается на представления о всемогущих интеллектуальных системах, способных обрабатывать информацию о мире 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, 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, заметно более приближенные к реальным потребностям населения планеты, чем попытки 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 гг. или к государственному планированию по схеме СССР. Если администрирование физического сбора данных, обработки данных на бумажных носителях и обсчет планов и потребностей народного хозяйства (национального, регионального, например, на уровне Европейского союза, или глобального) требовал несопоставимо высоких затрат денег и, прежде всего, времени, что делало такое планирование слишком дорогостоящим механизмом, то вычислительные мощности и интеллектуальные системы (нейросети и машинное обучение, алгоритмы нечеткой логики, распределение вычислений и туманные и облачные модели расчетов)

требуют меньших затрат и, таким образом, приводят к стремительному росту эффективности планирования как глобальной основы экономики.

На корпоративном уровне, это позволяет компаниям укрупняться, 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 имя от компании Über, хотя фактически сам процесс возник значительно раньше (можно привести примеры сервисов Blablacar и Couch-surfing) и, скорее, описывается терминами sharing economy¹, we-economy² и, отчасти, gig-economy³ (гигномика) как основа организации трудовой деятельности для реализации экономической 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 source⁵), которая подразумевала ранее свободное участие в разработках самостоятельных индивидов на условиях доступа к продукту и полной бесплатности вклада своих трудовых ресурсов, а сегодня покрывает существенное пространство экономических моделей, основанных на приглашении высококвалифицированных специалистов и экспертов,

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, No 3. – Pp. 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). – Pp. 140-143. URL: <https://hbr.org/2018/03/thriving-in-the-gig-economy> (дата обращения 23.03.2019).

⁴ Рагимова С. Каждой компании нужна экосистема // Коммерсантъ "Информационные технологии". Приложение №55 от 31.03.2015. – С. 13.

⁵ С 1952 г. программисты объединялись для адаптации «железа» и «софта», для создания удобного программного обеспечения, дающего широким кругам пользователей доступ к вычислительному оборудованию. В 1983 г. 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.

инвесторов, партнеров к бизнес-процессу, вознаграждение за участие в котором будет формироваться по результатам реализации данного бизнес-процесса. В отличие от представлений об открытом коде, гигномика (gig economy) демонстрирует как достоинства, так и недостатки модели отношений в обществе, построенных на точечных контрактах – с одной стороны, и работодатель, и работник нередко рады избавиться от длительных отношений и заключать договора лишь на выполнение отдельных работ (gigs), с другой стороны, перевод профессорско-преподавательского состава на 10-месячные трудовые контракты или на почасовую оплату высветил 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 годовом размере, а не уменьшенных на 1/6 с 12 до 10 месяцев; 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 склонны ни разрабатывать рабочие программы и иные методические документы, ни предоставлять подробные отчеты, ни публиковать статьи с аффилиацией данного работодателя – что приводит к удивлению вуза, который узнает, что у его «сотрудника» есть, например, 16 публикаций в международных базах Scopus и WoS, но вуз может учесть в рейтинговых показателях только 1 публикацию из 16, поскольку в остальных автор указал иное место работы, которое посчитал нужным или более репутационно привлекательным. Работодатель также не может рассчитывать на работу такого сотрудника в режиме аврала или его вклад в прохождение процедур проверки, поскольку работник не видит

необходимости вкладывать труда более, чем оплаченные ему часы проведенных занятий. Такие сотрудники, кроме того, оставляют в социальных сетях и иных коммуникационных системах свое откровенное мнение о работодателе, оказывая не всегда положительное влияние на имидж и репутацию своего «случайного» работодателя. Более того, gig economy позволяет сотруднику сравнивать работодателей и давать своим друзьям или читателям в социальных сетях более объективные оценки различных, конкурирующих между собой, компаний, что особенно типично, например, для такси, поскольку таксисты с удовольствием и с подробностями делятся 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 сталкиваются с огромной конкуренцией такого инструмента, который ранее имел форму векселей – выпускаемых ранее в бумажной форме документов, подтверждающих имущественные обязательства отдельных локальных и региональных институциональных партнеров (например, небольшой производственный кооператив или даже частное лицо, желающее предложить свои активы в аренду или на иных условиях в хозяйственное пользование). Сегодня эту же роль выполняют тысячи возникших криптовалют, отражающих в себе право покупателя каждой криптовалюты 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 с позиций как финансового обращения (денег как средства измерения и платежа), так и хозяйственной деятельности (например, в форме свободного рынка труда

gig economy, добровольного вклада в улучшение программного кода или обмена работой и услугами в системах, подобных blablacar, couch-surfing, youdo и т.п.), особенно на основе «умных контрактов» (smart contracts), характеризуют цифровизацию как переход к плановой экономике на новом технологическом, инструментальном уровне.

Однако на уровне ценностно-смысловом 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), что 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, если объем потребления будет сохраняться, что подразумевает две возможности – либо расширять кредитование потребления (причем, под нулевой процент), либо повышать оплату труда. Если кейнсианская (кредитование массового частного потребления) исчерпала себя к 2008-2009 г., то стимулирование внутреннего спроса путем повышения оплаты труда демонстрирует эффективность как в версии Швейцарии или Финляндии (прямые выплаты денег гражданам страны), так и в версии Китая (повышение оплаты труда).

Оба варианта приводят к ряду этических вопросов:

1) справедливость распределения – если работающие и неработающие граждане получают одинаковый доход (от работодателя или от государства), возникает а) социальная напряженность в силу «незаслуженного» равенства и б) 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 и, одновременно, их социальной интеграции, например, символическое

потребление в значительной мере опирается на стимулирование покупок товаров, которыми можно будет «похвастаться» перед коллегами, но если сотрудник уволен, то резко падает и потребность в символических товарах, составляющих престиж, отражающих позицию в социальной иерархии, что неизбежно будет приводить к снижению потребления уже не только в силу утраты прежнего дохода, но и в силу сокращения потребностей;

3) необходимо выработать критерии распределения доходов между разными типами труда – сохраняющиеся физические типы труда 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 и, главное, мотивированы и заинтересованы в выполнении самостоятельных творческих задач;

4) прекаризация и дефрагментация труда как проблемы управления трудовыми отношениями не решаются технологически, но должны решаться на основе выработки национальной стратегии – или глобальной стратегии человечества, которая отражала бы целеполагание, смысловое наполнение хозяйственного роста и развития, 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 путей постановки целей.

Обеспечение инновационного экономического роста лишено смысла без внятного ценностного регулятивного основания, которым может выступать креативная гуманизация экономики как система повышения возможностей разной (рутинной и творческой) самореализации человека.