

## ЭКОНОМИКА

---

УДК 330.341.1

### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

**Хубиев Кайсын Азретович**, доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет, кафедра политической экономии, Россия <Khubiev48@mail.ru>

### THE SOCIO-ECONOMIC IMPORTANCE OF THE MODERN SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL REVOLUTION

**Hubiyev Kaisyn Azretovich**, Doctor of Economics, Professor, Moscow State University, Department of Political Economy, Russia <Khubiev48@mail.ru>

### ЗАМАНБАП ИЛИМИЙ-ТЕХНОЛОГИЯЛЫК ТӨҢКӨРҮШТҮН СОЦИАЛДЫК- ЭКОНОМИКАЛЫК МААНИСИ

**Хубиев Кайсын Азретович**, экономика илимдеринин доктору, профессор, Москва мамлекеттик университети, саясий экономика кафедрасы, Россия <Khubiev48@mail.ru>

#### Аннотация

Рассмотрены казуальные (причинно-следственные) связи между зарождением и развертыванием современной научно-технологической революции (НТР) и ее важнейшими социальными последствиями. Основное внимание уделено рискам массовой безработицы. Доказывается, что обращение результатов НТР на пользу большинства населения и решение важнейших социальных задач, включая поддержание занятости, возможно только в условиях плановой экономики.

**Ключевые слова:** современная научно-технологическая революция (НТР), четвертая промышленная революция, противоречие занятости, наемная форма труда, партнерство, совладение.

#### Abstract

The causal links between the birth and deployment of the modern scientific technological revolution (STR) and its most important social consequences are considered. The focus is on the risks of mass unemployment. It is proved that the treatment of the results of the scientific and technological revolution for the benefit of the majority of the population and the solution of the most important social tasks, including the maintenance of employment, is possible only in a planned economy.

**Keywords:** modern scientific and technological revolution (STR), fourth industrial revolution, employment contradiction, hired labor, partnership, condominium.

#### Кыскача мүнөздөмө

Бул иште илимий технологиялык төңкөрүштүн (ИТР) пайда болуусу жана өнүгүүсү ортосундагы себептик байланыш эске алынып анын маанилүү коомдук кесепеттери каралган. Негизгиси массалык жумушсуздук тобокелдигине көңүл бурулган. Бирок бир гана пландык экономика шартында илимий технологиялык төңкөрүштүн (ИТР) таасири калктын көпчүлүк бөлүгүнө пайдалуу экенин жана маанилүү коомдук милдеттерди чечүүдө анын ичинде жумуштукту камсыз кылуусу мүмкүн экенин далилдейт.

**Негизги сөздөр:** заманбап илимий технологиялык төңкөрүш (ИТР), төртүнчү өндүрүш төңкөрүш, жумуштулук менен карама-каршылык, эмгек-акы түрү, шериктик, биргелешкен ээлик.

Интенсивные процессы глобализации все теснее связывают национальные экономики в едином экономическом механизме и едином экономическом пространстве, усиливая их взаимозависимость. Поэтому исследование общих тенденций мирового экономического развития имеет актуальное значение для национальной экономики любого масштаба.

Актуальность подобных исследований усиливается зарождением новой научно-технологической революции, которая по общему признанию мирового научно-экспертного сообщества коренным образом изменит жизнь абсолютного большинства людей. Некоторым важнейшим тенденциям настоящих и грядущих перемен посвящено настоящее исследование, имея в виду, что данный материал не исчерпывает, а лишь начинает обсуждение глобальной проблемы содержания и социально-экономических последствий современной научно-технологической революции.

Закон ускорения исторического времени проявляет себя в XXI веке калейдоскопом глобальных изменений разного уровня и разных направлений. Новые тектонические толчки в мировой экономике и фундаментальные сдвиги не изучены.

Экономическая наука не поспевает аналитическими обобщениями за стремительно меняющимися процессами и новыми тенденциями. В этой связи все громче звучат голоса, критикующие мейнстрим, и уже не редки заявления о его кризисе. Косвенным доказательством свидетельства потери доверия основному течению является присуждение Нобелевской премии по экономике за 2017 год представителю «поведенческой экономики» (Ричард Талер), отличительной особенностью которой является исследование явлений вне общего тренда экономического развития и выросшей из сферы маркетинга и менеджмента. Возможно, в этой области будут достигнуты существенные результаты. Но при откровенных заявлениях о том, что представители поведенческой экономики не претендуют на общетеоретические исследования закономерностей общественного развития, повисает вопрос о судьбе господствовавшего мейнстрима. [1, с. 7-8]

На данную ситуацию, сложившуюся в науке, повлияло, в частности в России, негативное отношение на государственном уровне к политической экономии, признанной теоретической наукой, направленной на исследование общих закономерностей и перспектив развития.

В данной работе, опираясь на политэкономический подход, попытаемся определить некоторые тенденции глобального мирового экономического развития под влиянием современной научно-технологической революции, стержнем которой является цифровая революция. Подробно остановимся на социально-экономических последствиях этих революционных явлений в производительных силах.

Для преодоления трудности выбора исходного пункта и методологии исследования, мы исходим из конвенционального признания всеми направлениями экономической науки зависимости экономических изменений от технологических революций. Влияние изменений в производительных силах (технологических изменений) на организационные, социально-экономические изменения доказано всей историей экономического и цивилизационного развития. Очевидные изменения коснулись концентрации и централизации капитала: промышленного, торгового и банковского. Эмпирическим проявлением данного факта является многократно выросшая капитализация компаний. Организационными формами проявления выступили холдинги, сети, филиалы и другие организационно-экономические формы.

Крупные компании, разросшиеся в сетевых и филиальных формах, распространили свою экономическую мощь на мировую экономику и стали главными акторами современной НТР и глобализации. К этому следует добавить, что за пределами национальной экономики государства переключаются от борьбы с монополизацией на всемерную поддержку своих компаний в борьбе за монопольное положение на мировых рынках. В настоящее время, как нам представляется, складывается **транснациональный государственно-монополистический капитализм**. Объединение силы государства и силы транснациональных компаний превращается в главный фактор глобализации экономики. С одной стороны, они являются источниками НТР, но они же являются и главным препятствием широкого распространения и использования ее результатов. Куда эта сила направлена и к каким последствиям ведет?

Для ответа на этот вопрос необходимо определиться с рядом отправных пунктов и опорных понятий: каково основное содержание современной НТР, что такое цифровая экономика, как соотносятся эти два понятия?

Современная НТР охватывает широкий поток новых научных открытий и технологий преобразования материи на уровне элементарных частиц с заданными параметрами. Прежде всего это нано- и биотехнологии. Цифровые технологии пронизывают современные технологии, поднимая их на новый уровень применения. Нам представляется, что говорить следует о цифровых технологиях, используемых в современных производительных силах, а не о цифровой экономике. Если нас интересуют фундаментальные основы экономики (любой), то цифровая технология должна рассматриваться в системе современной НТР и ее социально-экономических влияний и последствий, которые тоже носят революционный характер, о чем свидетельствует следующее высказывание Клауса Шваба: «Из множества разнообразных и увлекательных задач, стоящих перед современным обществом, наиболее важной и впечатляющей является осознание и формирование новой **технологической революции**, которая предусматривает как минимум **преобразование человечества**. Мы стоим у истоков революции, **которая фундаментально изменит нашу жизнь, наш труд и наше общение**. По масштабу, объему и сложности это явление, которое я считаю четвертой промышленной революцией, не имеет аналогов во всем предыдущем опыте человечества». [5, с. 9]

Какие фундаментальные изменения ожидают экономику, в частности, и цивилизацию вообще? Начальный этап новой НТР не позволяет определить всю картину будущего, но некоторые предварительные исследования и выводы необходимы в меру их доступности.

Прежде всего рассмотрим проблему возможных изменений в сфере занятости – жизненно важной сфере для абсолютного большинства населения любой страны. Обратимся вновь к К. Швабу, основателю и президенту Всемирного экономического форума в Женеве; по его свидетельству, в 90-е гг. совокупная капитализация трех крупнейших компаний Детройта (промышленная Америка) составляла 36 млрд. долл. с выручкой 250 млрд. и числом персонала до 1,2 млн. человек. А в 2014 г. совокупная рыночная капитализация трех крупнейших компаний Кремниевой долины (цифровая Америка) составляла более 1 трлн. долл. (**в 4 раза больше**), с суммой прибыли в 247 млрд. (**почти в 7 раз больше**), но с числом сотрудников почти **в 10 раз меньше**. [5, с.19-20] Объектом сравнительного анализа являются крупнейшие компании промышленной Америки и цифровой Америки. Можно предположить, что современная научно-технологическая революция последовательно овладеет всеми, или хотя бы основными сферами экономики, и последовательно этот процесс перекинется с развитых на развивающиеся страны. Тогда естественно встает вопрос: что будет, если не в 10, а хотя бы в 2 раза сократится занятость, каковы будут социально-экономические механизмы решения этого вопроса и возможно ли это в рамках капиталистической системы? Ответу на эти непростые вопросы, связанные с социально-экономическими последствиями современной научно-технологической революции, будет посвящено последующее исследование.

Начнем с очевидной перспективы роста технологической безработицы. Рост концентрации и централизации капитала на новой технологической базе составляет базу обострения конкурентной борьбы национальных экономик за рабочие места и занятость. В разных странах уже появляются формы реакции на данное явление в виде неполной рабочей недели, неполного рабочего дня и др. Можно предположить, что этими процессами объясняется и один из «феноменов Трампа», который стремится увеличить количество рабочих мест в национальной экономике США разными методами: стягивание зарубежного предпринимательства резидентов на национальную почву, протекционистская политика, торговые войны, преодоление экологических ограничений, масштабные зарубежные заказы, фискальные льготы и т.д. Даже за санкциями США, обращенными против России, явно просматривается борьба за рабочие места посредством расширения присутствия США на

рынке энергоносителей Европы. Такова же подспудная логика торговых войн, инициированных США с Китаем, ЕЭС, другими отдельными странами.

В современном движении мировой экономики наблюдается противоречивый процесс усиления глобализации и одновременного возрастания национальных экономических интересов, принимающих, порой, остропротиворечивые формы. К прежним мотивам (максимизация прибыли транснациональных корпораций, доминирование на мировых рынках) добавляется борьба с технологической безработицей, стремительно нарастающей под давлением технологических революций. Есть все основания предположить, что с развертыванием четвертой промышленной революции (Шваб) или шестого уклада (Глазьев) будут расширяться угрозы технологической безработицы, которая перерастет в специфическую форму абсолютной безработицы, беспрецедентную по масштабам. Экономической науке необходимо интенсифицировать исследования реальности, в которой окажется общество при массовом распространении новых технологий и массовой технологической безработице. Можно ли решить эту проблему, оставаясь в рамках основных принципов современного рыночно-капиталистического общественного мироустройства? Дальнейшее исследование будет вариантом ответа на определённый аспект этой общей проблемы.

Заметим сразу, что названные процессы не являются линейными, они противоречивы. Одновременно складываются противодействующие факторы. На этой противоречивой основе складывается мнение «оптимистов» и «пессимистов». Оптимисты полагают, что проблема сама собой рассосется тем, что на место вытесняемых отраслей и специальностей будут заступать новые, которые будут иметь компенсаторный эффект. «Пессимисты» указывают на факты. Потенциал безработицы второй и третьей промышленных революций был поглощён сокращением рабочего дня на одну треть – с 12 до 8 час. Да и нынешняя реальность демонстрирует введение неполной рабочей недели и неполного рабочего дня. Рассмотрим более подробно доводы сторон и противоречивость процесса.

С одной стороны, будет происходить неумолимое вытеснение живого труда овеществлённым трудом; вытеснение умственного труда искусственным интеллектом. По оценкам до 80% прогресса технологии будет связано с развитием ИТ. Время, расходуемое на производство и обмен информацией, превышает время, расходуемое на промышленную продукцию. Еще в 1999 г. в Германии оборот в сфере ИТ превысил оборот в автомобильной промышленности (на производство одного авто тратилось около 10 час.). [4, с.7]

Противоречивость процессов проявляется и в том, что те же процессы технологической революции создают условия для новых форм занятости. К ним относятся: удаленная занятость, включая надомную; электронные иммигранты (Electronic immigrants). Еще в 1987 г. в США их число составляло около 16 млн., из них 3,4 млн. полностью работали дома. Во Франции 6 млн. На многих малых и средних предприятиях до 90% работают на дому. [4, с.7] Следует также выделить самозанятость и преодоление наемной формы труда, о чем подробно будет сказано ниже.

В качестве «новой волны» цифровой революции рассматривается форма превращения наёмных работников в самостоятельных субъектов (Freelans).

Учитывая то, что количество фрилансеров с каждым днем стремительно растет, в Америке решили провести подсчет и составить статистику. Компания Paychex в США провела обзор «Freelancers Union and Upwork», согласно которому было определено количество фрилансеров. На момент обзора в Штатах насчитывалось примерно 53 млн. человек (каждый шестой, но 14,3 млн. имели подработку), занимавшихся свободной деятельностью. Для того чтобы произвести подсчет, Paychex пришлось проанализировать резюме выставленных на сайте по поиску работы «Indeed.com». Полученные результаты достойны внимания. Мировые тенденции характеризуются следующими данными. Рост за 14 лет – 500%. Чистых фрилансеров, работающих на себя, пока 2,1 млн. человек. В каждой двенадцатой семье фрилансеры приносят больше дохода. В Британии насчитывается около

1,4 млн. фрилансеров; после окончания университета 29% выпускников отдают предпочтение фрилансу. Страны Европейского союза также имеют большое количество фрилансеров (более 8,9 млн.).

В Индии насчитывается около 15 млн. фрилансеров, а это 40% от мирового рынка независимых работников. [7]

Будущее также является предметом анализа. SmallBizTrends.com вынесла свой вердикт касательно вопроса растущей популярности независимых работников. Предполагается, что на протяжении пяти лет половина рабочего населения Америки и Великобритании перейдет на удаленный вид занятости. Важно отметить: не только работники, но и компании проявляют заинтересованность в предоставлении гибкого трудового режима.

Итак, наблюдаются противоречивые процессы, порождаемые новой НТР. С одной стороны, нависают угрозы масштабной технологической безработицы. С другой стороны, на той же основе возникают условия для новых форм занятости, в том числе и с вытеснением наемной формы труда, о чем подробнее речь пойдет ниже. Закон диалектического противоречия находит здесь свое особенное проявление

Далее. Расчеты «пессимистов» показывают, что нынешняя НТР создает меньше рабочих мест в новых отраслях, чем предыдущие революции.

По оценке Программы Оксфорд-Мартин по технологии и занятости только 0,5% трудовых ресурсов США заняты в отраслях, не существовавших в начале века; менее 8% новых рабочих мест было создано в 80-е гг. прошлого века и 4,5% новых рабочих мест – в 90-е гг. [5, с. 51] Эти расчеты показывают существенное отставание компенсаторных механизмов технологической безработицы, что подтверждается включением сокращения рабочего дня как существенного фактора. И здесь мы подходим к очень важному вопросу о принципиальном противоречии капиталистической организации в решении обозначенной проблемы.

Еще сто лет назад рабочий день длился 12 час., и при этом многие недоедали. Сейчас рабочий день 8 час. и голода нет, по крайней мере, в этих странах. Исторически сокращению рабочего дня и сохранению занятости способствовало влияние СССР, где 11 ноября 1917 г. на законодательном уровне (декретом СНК) был установлен 8-часовой рабочий день, а с 1927 г. – 7-часовой (возврат к 8-часовому рабочему дню произошел в 1940 г. в связи с военной угрозой). Примеру СССР последовали другие страны. **Возникновение новой социально-экономической системы позволило решить проблему технологической безработицы, связанной с двумя предшествующими технологическими революциями.** Каковы теперь социально-экономические перспективы преодоления угрозы технологической и даже абсолютной безработицы в связи с наступлением четвертой промышленной революции?

С позиций капитала занятые работники – это внешний ресурс и издержки. Любое сокращение затрат на заработную плату выгодно и соответствует целевой функции капитала. Капитал не имеет внутренних механизмов и стимулов решения проблем занятости, порожденных новой НТР. Поэтому, в частности, возникают и всякого рода паллиативные предложения, в том числе и экзотические: ввести налог на роботов и иную технику, вытесняющих людей, признать роботов субъектом правовых (трудовых) отношений и т. п.

В возникновении и перспективах решения сталкиваются рыночно-капиталистическая и плано-социалистическая альтернативы.

Приоритеты капиталистической альтернативы – от новой НТР выигрывает капитал, теряет большинство общества.

Альтернатива плановой экономики – сокращение рабочего дня и рост или стабилизация занятости. Занятость подконтрольна обществу. Плановая экономика позволяет регулировать занятость и потоки доходов, с тем чтобы выгоды от НТР распространялись на большинство общества.

Первый важный вывод состоит в том, что капиталистическая форма организации экономики не содержит внутреннего потенциала обращения результатов НТР на пользу

большинства. Более того, она направлена против этого большинства. К такому же выводу подводит анализ социальных последствий НТР с позиций человеческого потенциала. **Справедливая для большинства альтернатива решения социальных проблем новой НТР возможна на основе планово-социалистической экономики. Она органически противоречит рыночно-капиталистической экономике.**

Еще одно добавление, связанное с новой НТР, требует преодоления капиталистической формы организации экономики. Под влиянием инновационной экономики образуется особый социальный слой наемных работников, с особой общественной ролью экономического и цивилизационного развития. Благодаря им развивается компания, ее технологический прогресс и конкурентоспособность. Агрегированным результатом является развитие национальной экономики и ее конкурентоспособности. Результатами их труда является все новое в технологиях, управлении, создании новых благ (товаров и услуг), нахождение новых партнеров и рынков. Этот социальный слой включает творчески и инновационно действующих работников компаний, холдингов и различного рода объединений производителей по отраслям и создаваемым благам. И, конечно же, персонал отраслевых научно-исследовательских организаций. В рамках всей национальной экономики – это целый социальный слой наиболее активной части населения, к сожалению, отдельно не учитываемый статистикой. Мы попытаемся обосновать, что развитие социальной формы креативного труда в становящемся инновационном секторе с объективной необходимостью и экономической эффективностью требует преодоления наемной формы труда и перехода к новым отношениям.

Креативный (инновационный) труд и новая технологическая революция способствуют преодолению наемного труда и переходу к отношениям партнерства, кооперации и совладения.

Формирование и движение креативного труда в рыночной экономике противоречиво, как противоречива сама эта система. С одной стороны, мотивом для профессионального образования и развития является стимул получения высоких доходов. В рамках теории человеческого капитала доказана корреляционная связь между повышением уровня образования и повышением дохода. [3, с. 50-84] Но в этих исследованиях, положивших начало теории человеческого капитала, и последующем разветвлении этой теории игнорируется наёмная форма труда. Находясь во власти методологии индивидуализма, создатели теории человеческого капитала считают, что индивид сам часть своих расходов превращает в инвестиции (в себя), а затем, формируемый таким образом человеческий капитал позволит приносить ему возрастающий доход. В рамках теории человеческого капитала рисуется образ самодосточного, самореализуемого и независимого индивида. Не учитывается командная форма функционирования индивида в компании, наемная форма труда и надиндивидуальные факторы формирования креативного (инновационного) качества человеческого капитала.

Возникшая на американской почве и представленная в такой форме теория человеческого капитала проявила свою ограниченность при первых попытках ее переноса на другие континенты. В Европе, например, развита социальная инфраструктура, и большие расходы на образование и здравоохранение берет на себя государство, что не укладывается в последовательные рамки методологического индивидуализма. Возникает проблема асимметрии затрат и результатов. Проблема на государственном уровне переносится в область бюджетно-налогового обеспечения отраслей, участвующих в формировании человеческого капитала. В рамках этой асимметрии затрат и результатов возникает широкий простор для дискуссий по вопросу «безбилетника», излюбленному вопросу неоклассической теории. Проблема асимметрии затрат и результатов возникает и на корпоративном уровне. В стремлении к важному конкурентному преимуществу в виде креативного персонала фирмы вынуждены нести расходы на обучение персонала. Индивидуализированной теории человеческого капитала противоречат традиции корпоративизма и патернализма (Япония).

Поэтому, например, в рамках трудового законодательства, «заточенного» на наемную форму труда, нет механизма удержания работников, получивших повышенную квалификацию за счет компании. Работодателям приходится решать проблему экономическими методами, в том числе и выходом за пределы наемного труда. Проблема асимметрии возникает и в связи с межгосударственной миграцией креативной рабочей силы. Из России, например, выезжают для постоянной работы специалисты высокой квалификации, на подготовку которых в ведущих учебных заведениях страны тратятся бюджетные средства. Затраты государственные, зарубежные доходы получает индивид, а зарубежные фирмы без собственных затрат получают креативных работников.

Содержание, характер и результаты деятельности этой категории работников выходят далеко за пределы, ограниченные рамками положения наемных работников. Инновационно мыслящие и действующие работники выполняют даже предпринимательские функции, формально будучи наемными работниками. Наблюдение за карьерным ростом выпускников университетов показывает, что многие из них занимаются созданием новых продуктов (в широком смысле), разрабатывают новые схемы бизнеса, находят новых партнеров и новые рынки, разрабатывают новые инвестиционные проекты и реализуют их с получением конечного результата для компании – добавочной прибыли. Перечисленные выше и аналогичные виды деятельности не могут быть сведены к исполнительским и «репродуктивным» функциям, характерным для наемных работников. Инновационная деятельность создает новые источники доходов для работодателей. С другой стороны, уровень образования и квалификации работников инноваторского типа позволяет им оценить экономические результаты своей же деятельности. Некоторые результаты их инноваторской деятельности приносят норму прибыли, измеряемую сотнями, а в отдельных случаях даже тысячами процентов. При этом, естественно, возникают вопросы о справедливости распределения дополнительных доходов, являющихся результатом инновационной деятельности агентов, состоящих в положении наемных работников.

Проблема затрат и результатов от инновационной деятельности, дополнительных доходов и источников становится моментом, «обременяющим» обе стороны отношения наемного труда и капитала. И у работников, и у работодателей возникают альтернативы для принятия решений. Одни работники полностью полагаются на волю работодателя, но это противоречит их инноваторской сущности, поскольку доступна аналитическая оценка полученного ими добавочного дохода и вознаграждения. Другие занимают позицию поиска способов дополнительного вознаграждения. Если этого не делают работодатели, то креативные работники подключают свои и инновационные способности в сторону собственного «достимулирования» и «довознаграждения».

Для работодателей тоже существуют симметричные альтернативы. Одни принимают как должное присвоение результата чужого труда, как это принято в рамках формы наемного труда. Другие, более дальновидные предприниматели, заботятся о том, чтобы инновационный источник дохода продолжал приносить «золотые яйца» и в то же время избежать схемы нелегального «самостимулирования» в стремлении к справедливому распределению ими же созданного дохода.

Возможны разные варианты «самостимулирования». Например, вступить в сговор с партнерами и заложить в схему сделок систему взаимных «откатов»; создать параллельные аффилированные организации и увести туда часть сделок, клиентуры и потоки доходов. Возможны и другие схемы специфического оппортунистического поведения. Появились даже высокооплачиваемые консультанты по финансовым и организационным схемам реализации корыстных интересов для предпринимателей, топ-менеджеров и других категорий. В их числе и схемы оппортунистического поведения (тоже своеобразная инновационная деятельность). Это своеобразная форма разрешения противоречия наемного труда для инновационной деятельности, но ее нельзя считать позитивной и перспективной.

Противоречие наемного труда, связанного с оппортунистическим поведением, наблюдается давно. Сложилась определенная практика разрешения названного противоречия со стороны предпринимателя. Она обобщена в целых теориях: «агентские отношения», «революция управляющих» и др. Для обоснования положения об экономически эффективном и необходимом преодолении наемной формы труда в сфере инновационной экономики кратко обратимся к теории агентских отношений.

Агентские отношения, рассматриваемые в институциональной теории, при ближайшем рассмотрении являются иным выражением отношения наемного труда и капитала. В обоих случаях в отношении вступают два лица, имеющих существенно отличную социально-экономическую определенность и при формально юридическом равенстве имеют разные позиции экономической власти и зависимости, что существенным образом отражается на переговорной силе сторон и реальных позициях в экономическом процессе. Одно из них называется принципалом, который обладает и распоряжается ресурсами, необходимыми для предпринимательской деятельности. Второе лицо – агент, который выполняет в пользу принципала определенный вид и объем работ или услуг. Здесь заложено «стартовое» противоречие между сторонами отношения. Принципиально важно то, что на основе указанной поляризации возникает экономическая власть одних субъектов и экономическая зависимость других, со всеми вытекающими последствиями, включая распределение дохода.

Содержанием «стартового» противоречия является то, что принципал не в состоянии реализовать все свои предпринимательские планы и проекты, привести в движение все свои ресурсы с эффективным результатом. Чем больше у него ресурсов, тем больше необходимость в услугах креативных агентов. Но причина возникновения отношения не только количественная. Принципал не может профессионально охватить все функции, связанные с его предпринимательской деятельностью, что убедительно показано Дж. Гелбрейтом. [2] Чем разнообразней и диверсифицированней область деятельности, тем существеннее данное ограничение. У принципала количественные возможности (ресурсы и их спецификация) сталкиваются с качественными ограничениями (способность их эффективной аллокации).

У агента противоположные ограничения. А именно: в отсутствии собственности на ресурсы (средства производства) заключена коренная причина принятия социально-экономической определенности агента (наемного работника).

Это отношение, как бы оно не называлось, получает правовую форму, которая не может отразить все содержание реального процесса. Основными моментами, фиксируемыми в договоре для сторон, являются: для агента – цели, ресурсы для их достижения, вознаграждение, контроль и санкции; для принципала все эти моменты имеют симметричную форму. Говоря о симметричности отношения, следует заметить, что экономические позиции и интересы сторон в рамках наемной формы труда противоположны. Именно поэтому возникает необходимость контроля и санкций, которые не являются внутренне необходимым моментом самого инновационного экономического процесса. В силу самой сути и содержания инновационной деятельности креативным работникам необходима свободная форма труда. Творение нового предполагает свободу от контроля, а тем более санкций. Природа инновационной деятельности требует принципиально иных отношений, объемлющих соучастие в процессе создания благ и распределении результатов со стороны обоих участников экономических отношений.

Предположим, что принципал обнаруживает специфическое, в данном случае, оппортунистическое поведение со стороны агента. Кажется естественным с его стороны прекращение отношений с данным агентом, чье оппортунистическое поведение обнаружено. Но тогда принципал лишится вместе с агентом создаваемых им дополнительных предпринимательских благ в виде конкурентных преимуществ и дополнительных источников доходов. Такое решение противоречило бы главной цели и сути его деятельности. Оценивая утрачиваемые выгоды, связанные с увольнением агента, принципал

не может мириться с оппортунистическим поведением в рамках отношения наемного труда. Каков же оптимальный выход из данной ситуации?

В рамках ценностей рыночно-капиталистической экономики оптимальное решение будет основано на выборе оптимальной альтернативы из сопоставления затрат и результатов. Расстаться с инновационным работником, даже по причине оппортунистического поведения – значит выйти за пределы оптимального решения. Объективная логика экономического развития требует перехода к другим отношениям. Каким? Уже в рамках наемного труда (то же самое в отношении принципал – агент) практикуются различные формы стимулирования, в том числе доходящие до позиций, уравнивающих креативных работников (топ-менеджеров) и акционеров (источки совладения). [6] Но даже самое их умелое построение означает лишь частичное разрешение противоречия в рамках прежнего отношения. К тому же, решение о введении бонусных поощрений принимает сторона, обладающая экономической властью. Другая сторона таких прав не имеет. Следовательно, встает задача перехода к иным отношениям, снимающим отношение экономической власти и зависимости. Прежде всего это **отношение партнерства**, когда добавочный доход, полученный от инновационной деятельности агента, распределяется не принципалом односторонне, а с участием агента. Отношение принципал – агент претерпевает существенное изменение, превращаясь в другое отношение – партнерство.

Другим уровнем возникновения новых отношений, соответствующих креативному труду в инновационном секторе, является **совладение**. Его возникновение подчинено той же логике. Для принципала оно является экономически выгодной альтернативой, по сравнению с увольнением креативного инноватора, разоблаченного в оппортунистическом поведении. В рамках новых отношений происходит преодоление безвозмездного присвоения чужого неоплаченного труда на основе экономической власти одних и экономической зависимости других. Важно то, что происходит это на основе технического прогресса, высокого образования и квалификации, то есть на переднем крае развития экономики. В той мере, в какой будет прогрессировать экономика в сторону применения новых технологий, в той мере наемная форма труда все очевидней будет проявлять свою архаичность и неэффективность. Модернизация экономики на основе инноваций потянет за собой утверждение новых отношений справедливого соучастия в общественном производстве и распределении. На практике уже возникают и развиваются конкретные формы предпринимательства без наемного труда. Это различные виды «самозанятости» на основе компьютерных технологий, партнерства в виде соучастия в управлении и распределении доходов, предоставление принципалом технологий и бренда для реализации собственных проектов агентом в области ИТ, бонусное стимулирование акциями компании и др.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Одной из форм перехода от наемного труда к отношениям партнерства можно считать уже созданные и функционирующие виртуальные организации. Они объединяют пространственно разрозненных работников через электронные технологии. Их рабочим местом являются не цеха и офисы, а подключенный к интернету компьютер. Помимо экономии на транспортных и офисных издержках (особенно с учетом пробок на дорогах) работники в этих организациях состоят в особом режиме отношений принципал – агент. Во-первых, здесь использование ресурсов принципала не имеет существенного значения. Компьютер и программное обеспечение доступны и самому агенту. Во-вторых, здесь нет проблемы контроля и санкций. Стороны оговаривают условия совместной работы и распределения дохода. Форма организации как юридического лица и трудовой контракт, заключенный между принципалом и агентом, имеют больше формальное значение. Реально это скорее сотрудничество партнеров. Конечно, есть мотивы, привлекающие агента к принципалу (например, бренд, наработанный опыт, отлаженное функционирование компьютерных технологий и т.д.). К переходным формам можно прибавить и так называемое стратегическое стимулирование труда топ-менеджмента. Стимулирующая часть оплаты труда привязывается к конечным результатам реализации проектов. Итоговыми бонусами выступают заранее оговоренная доля конечного дохода или переход во владение определенной долей акций. Эти формы стимулирования и распределения дохода выходят за пределы распределения по принципам наемного труда. Приведенные формы распределения мы считаем примерами зарождения переходных отношений, подтачивающих фундаментальные основы капиталистической экономики. Подобных примеров практика накопила немало, и их количество будет множиться по мере развития «новой» экономики.

Новые технологические уклады и промышленные революции создают материальную основу для экономически эффективного преодоления основного отношения капитализма, или, по выражению Гелбрейта, по «бесшумному» устранению капиталистической собственности. «На промышленном предприятии власть принадлежит тем, кто принимает решения» [2, с. 154].

Вопрос о собственности, причем в противоречивой форме, возник в связи со стратегией прорывного технологического развития, изложенной в майском указе (2018) Президента РФ. В 90-е гг. массовая приватизация госсобственности проводилась под уверения в том, что частный интерес поможет преодолеть все недостатки «неэффективной» госсобственности и частный интерес будет двигателем технического прогресса как главного фактора конкурентоспособности. Не дождавшись решения этой важнейшей проблемы от частного сектора, государство теперь само выступает главным субъектом прорывного технологического развития. Но ресурсы, необходимые для реализации столь масштабного проекта, уже не принадлежат государству. Противоречие состоит в том, что субъект, наделенный ресурсами, проблему в сколь-нибудь масштабном объеме не решает, а субъект, иницирующий именно масштабное и прорывное решение проблемы технологического развития, ресурсами не обладает. Частичным решением данного противоречия может быть:

государственная монополия на все доходы рентного происхождения;

превращение всех неэффективно действующих приватизированных предприятий в объекты открытого инвестиционного конкурса. Если победителем конкурса окажется не прежний владелец, то ему возвращается сумма, уплаченная им при приватизации, за вычетом амортизации, но с учетом накопленных инвестиций, если таковые были, а предприятия переходят к инновационно более мотивированным и более состоятельным субъектам, среди которых может быть и государство на равных правах.

На основе изложенного можно сделать следующие выводы. Новейший уровень технологического прогресса, называемый четвертой промышленной революцией (или шестым укладом), требует и вызывает к жизни существенные изменения, в том числе и в основах социально-экономической системы. Возникают новые вызовы, к числу которых относятся технологическая безработица и неэффективность наемной формы труда в инновационной экономике. Перспективный ответ на эти вызовы в рамках рыночно-капиталистической экономики требует перехода к новым отношениям: плановое регулирование занятости и продолжительности рабочего дня; партнерства; кооперации и совладения; то есть к социалистической форме организации экономики в условиях новой НТР.

#### Использованные источники

1. Белянин, А. В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания. (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // Вопросы экономики. – 2018. – №1. – С. 7-8.

2. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество. – АСТ, 2004.

3. Гэри, С. Беккер. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки // Избранные труды по экономической теории. – Москва: ГУ ВШЭ, 2003. – С. 50-84.

4. НГ-ПОЛИТЭКОНОМИЯ. – 1999. – № 14, 5 октября. – С. 7.

5. Шваб, К. Четвертая промышленная революция. – Москва, 2017.

6. Скитяев, И.М. Система долгосрочного стимулирования топ-менеджмента компании. – Режим доступа: <http://www.hr-journal.ru/articles/mp/pro-options.html>

7. Режим доступа: <https://payments.com.ua/freelance-prichiny-populyarnosti/>