

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**Институт
экономики и управления**

**Кафедра
«Экономика и финансы»**

Направление подготовки

38.04.02 «Менеджмент»

Магистерская программа

«Финансовый менеджмент»

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему:

Развитие гиг-экономики в экосистеме Российской Федерации

Студент группы 18ЭМм1

(подпись, дата)

**Скороходова Екатерина
Олеговна**

(ФИО полностью)

Руководитель:

(подпись, дата)

О.А. Лузгина

(фамилия, инициалы)

Нормоконтролер:

(подпись, дата)

А.Ю. Аверин

(фамилия, инициалы)

Рецензент:

декан экономического факультета
Пензенского аграрного университета
(должность)

(подпись, дата)

И.А. Бондин

(фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 27.05.2020 №11)

Заведующий кафедрой

(подпись)

А.В. Понукалин

(фамилия, инициалы)

Работа защищена с оценкой _____ (протокол ГЭК от _____ № _____)

Секретарь ГЭК

(подпись)

И.Г. Хохлова

(фамилия, инициалы)

Пенза, 2020

ФГБОУ ВО «ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**Институт экономики и управления****Кафедра «Экономика и финансы»**

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

_____ А.В. Понукалин

«_____» _____ 20____ г.

ЗАДАНИЕ

на магистерскую диссертацию

Скороходовой Екатерине Олеговне

(ФИО полностью)

1. **Тема работы:** «Развитие гиг-экономики в экосистеме Российской Федерации»
2. **Срок сдачи студентом законченной работы:** 05.06.2020 г.
3. **Исходные данные к работе:** нормативные документы, научная и справочная экономическая литература, публикации в научных изданиях, данные сети Интернет, официальная статистика за период 2009 - 2020 гг.
4. **Перечень подлежащих разработке вопросов:**
 - Изучение «гиг-экономики» и ее роль в экономике РФ;
 - Анализ мирового и российского опыта развития гиг-экономики и сферы ее применения;
 - Изучение путей развития гиг-экономики в экосистеме РФ;
 - Разработка предложений по развитию гиг-экономики в РФ.
5. **Слайды:** 20 слайдов электронной презентации.
6. **Дата выдачи задания** 30.11.2018 г.

Руководитель _____ О.А. Лузгина

(подпись)

(ФИО)

Задание принял к исполнению _____

(дата, подпись студента)

ВЫПОЛНЕНИЕ МАГИСТЕРСКОЙ ДИССЕРТАЦИИ

№ п.п.	Наименование разделов	Сроки исполнения		Подпись, дата
		Начало	Конец	
1	Получение задания и разработка плана ВКР	30.11.2018	31.06.2019	
2	Подбор и анализ специальной и справочной литературы по теме ВКР	30.11.2018	02.12.2018	
3	Сбор и систематизация данных об объекте исследования для написания ВКР	30.11.2018	31.06.2019	
4	Изучение «гиг-экономики» и ее роль в экономике РФ	01.02.2019	01.09.2019	
5	Анализ мирового и российского опыта развития гиг-экономики и сферы ее применения	01.05.2019	30.09.2019	
6	Изучение путей развития гиг-экономики в экосистеме РФ	01.10.2019	01.02.2020	
7	Разработка предложений по развитию гиг-экономики в РФ	01.02.2020	30.04.2020	
8	Оформление и допуск ВКР к защите	01.05.2020	05.06.2020	
9	Проверка ВКР на уровень заимствования (антиплагиат)	01.05.2020	05.06.2020	
10	Подготовка презентации и доклада	01.06.2020	18.06.2020	

Выполнение графика ВКР подтверждаю:

Руководитель

(подпись)

О.А.Лузгина

Справка о проверке на оригинальность в системе «Антиплагиат.ВУЗ»



Пензенский государственный
университет

СПРАВКА о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

Проверка выполнена в системе
Антиплагиат.ВУЗ

Автор работы	Скороходова Екатерина Олеговна
Подразделение	Кафедра "Экономика и финансы"
Тип работы	Выпускная квалификационная работа
Название работы	Диссертация - Скороходова Е.О.
Название файла	Диссертация - Скороходова Е.О..pdf
Процент заимствования	21.60 %
Процент самоцитирования	0.00 %
Процент цитирования	7.62 %
Процент оригинальности	70.79 %
Дата проверки	09:06:24 09 июня 2020г.
Модули поиска	Модуль поиска ИПС "Адилет"; Модуль выделения библиографических записей; Сводная коллекция ЭБС; Модуль поиска "Интернет Плюс"; Коллекция РГБ; Цитирование; Модуль поиска переводных заимствований; Коллекция ГАРАНТ; Коллекция Медицина; Диссертации и авторефераты НББ; Коллекция Патенты; Модуль поиска "ПГУ"; Кольцо вузов
Работу проверил	Кузьмина Мария Геннадьевна ФИО проверяющего
Дата подписи	Подпись проверяющего

Чтобы убедиться
в подлинности справки,
используйте QR-код, который
содержит ссылку на отчет.



Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.

ОТЗЫВ

на магистерскую диссертацию
представленную к защите по направлению: 38.04.02 «Менеджмент»

Программа «Финансовый менеджмент».

Тема: «Развитие гиг-экономики в экосистеме Российской Федерации»

Студент: Скореходова Екатерина Олеговна

1. При подготовке материалов диссертации студенткой самостоятельно выполнен весь запланированный объем достаточно сложной работы, поскольку тематика исследования еще мало разработана в отечественной экономической науке.

2. За короткий период работы над диссертацией Е.О.Скореходова продемонстрировала умения анализировать источники информации, делать обоснованные выводы и предложения по развитию гиг-экономики в новых условиях формирования российской экосистемы, цифровизации и прочих особенностях нашей экономики.

3. Научная новизна исследования заключается:

- выявлены особенности функционирования гиг-экономики в РФ;
- установлено влияние цифровизации на транзакционный сектор экономики;
- систематизированы типы экономических отношений в гиг-экономики;
- предложена схема взаимодействия субъектов гиг-экономики и экосистемы, включая этап финансового процесса.

4. Цели, поставленные перед студенткой достигнуты.

5. Практическое значение состоит в том, что студентка разобралась в реалиях своего будущего, где молодежи придется преодолевать возникающие проблемы, вызванные технологическими переменами.

6. Качество оформления: соответствует требованиям.

7. Целесообразность дальнейшего обучения студента в аспирантуре: студента Скореходова Екатерина Олеговна рекомендуется к обучению в аспирантуре.

8. Рекомендуемая оценка: отлично.

9. Е.О.Скореходовой рекомендую присвоить квалификацию магистр.

Руководитель:

Профессор кафедры экономики и финансов ПГУ

(должность)

«08» июня 2020 г.

(подпись)

Лузгина О.А.

(ФИО)

РЕЦЕНЗИЯ

на магистерскую диссертацию магистра Скороходовой Екатерины Олеговны выполненный на тему: «Развитие гиг-экономики в экосистеме Российской Федерации»

1. Структура магистерской диссертации (объем, число глав).

Структура диссертационного исследования определяется логикой последовательного решения поставленных исследовательских задач. Диссертация состоит из введения, 3 глав, включающих 8 параграфов, заключения, списка использованной литературы и приложений.

2. Актуальность, новизна. Магистерская диссертация выполнена на актуальную тему, поскольку в настоящее время слабо изучены теоретические и методологические вопросы функционирования гиг-экономики и ее влияние на цифровую экосистему в России. Существующие правовые принципы плохо применяются в этих нетрадиционных и быстро изменяющихся условиях. Сегодня не существует законов функционирования механизмов гиг-экономики как таковых.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в раскрытии сущности нового направления экономики страны, ее специфики процесса становления и выявления основных проблем для страны, а также в разработке решения этих проблем.

3. Оценка содержания диссертации. Диссертация носит научно-исследовательский и аналитический характер. Поставленные вопросы рассмотрены достаточно полно и глубоко. Работа написана на высоком теоретическом уровне. Использованный практический материал достоверен, сделанные выводы обоснованы. Структура работы и стиль изложения материала доступны и понятны, разделы работы логически увязаны. Цель работы полностью достигнута, а все поставленные задачи решены.

4. Положительные стороны диссертации. Безусловным достоинством работы является ее достаточно высокий научно-исследовательский уровень.

5. Практическое значение и рекомендации по внедрению. Представленные теоретические выводы и предложения, авторский подход к изучению сущности и становлению новой экономики, а также выявление проблем и их решения, могут послужить базой для дальнейших теоретических и прикладных разработок в данной области. Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что полученные результаты могут быть применены, в качестве методической базы при разработке различных рекомендаций по становлению и совершенствованию новой экономики в России - гиг-экономики.

6. Недостатки и замечания по работе. Отсутствуют.

7. Рекомендуемая оценка выполненной диссертации «отлично»

РЕЦЕНЗЕНТ _____

(подпись)

_____ (дата, фамилия)

_____ (уч. степень, звание, место работы, должность)

М.П.

Реферат

Пояснительная записка 108 листов, 20 рисунков, 13 таблиц, 50 источников.

Объектом исследования являются гиг-экономика.

Предмет исследования - экономические отношения по поводу развития гиг-экономики в экосистеме РФ.

Целью магистерской диссертации является исследование развития гиг-экономики в экосистеме Российской Федерации, выявление проблем гиг-экономики и разработка способов их преодоления.

В процессе работы исследованы сущность, содержание и роль цифровой экономики, изучена категория «экосистема» и ее роль в экономике РФ, раскрыты сущность, содержание и значение гиг-экономики для российских организаций, рассмотрены основные характеристики типов экономических отношений в гиг-экономике. Проанализированы мировой и российский опыт развития гиг-экономики, а также сферы применения, рассмотрены основные проблемы развития гиг-экономики в Российской Федерации и причины этих проблем, предложены способы преодоления проблем, а также разработана схема взаимодействия гиг-экономики и экосистемы нашей страны.

Исследованное направление экономики имеет высокую степень детализации, поэтому разработанные решения могут быть использованы в производственно-коммерческой деятельности.

В результате было выявлено, что гиг-экономика — это новое направление, со слабо изученными теоретическими и методологическими вопросами функционирования, а также ее влияние на цифровую экосистему в России. В будущем продолжит развиваться, набирать популярность и привлекать все новых и новых инвесторов.

При подготовке диссертации были использованы системный подход и ряд универсальных общенаучных методов, включая анализ и синтез, абстрагирование и обобщение, кроме того, применены сравнительный метод, элементы экономического анализа, статистический анализ.

Содержание

Введение	9
Глава 1 Гиг-экономика и ее роль в экономике РФ	13
1.1 Цифровая экономика и ее влияние на развитие транзакционного сектора экономики РФ	13
1.2 Экосистема: понятие и ее роль в экономике РФ	28
1.3 Гиг-экономика: сущность, содержание и значение для российских организаций	43
Глава 2 Практики использования принципов гиг-экономики	50
2.1 Характеристика типов экономических отношений в гиг-экономике	50
2.2 Мировой опыт и сферы применения гиг-экономики	63
2.3 Российский опыт развития гиг-экономики	71
Глава 3 Пути развития гиг-экономики в экосистеме РФ	82
3.1 Проблемы развития гиг-экономики в РФ	82
3.2 Предложения по развитию гиг-экономики в РФ	92
Заключение	99
Список использованных источников	101
Приложения	Ошибка! Закладка не определена.

Введение

На сегодняшний день развития экономика демонстрирует более глубокое и фундаментальное вовлечение цифровых технологий в хозяйственные процессы. У бизнес-организаций различных стран мира, в том числе Российской Федерации, появилась необходимость ускорения процессов цифровизации и цифровой трансформации экономики, целью которой является достижения конкурентоспособных позиций в формирующемся цифровом пространстве новой мировой экономики, для которой необходима аналитическая и научно-методическая проработка осуществления такого рода изменений.

Цифровая экономика задает вектор, по которому будут развиваться социально-экономические системы всех уровней на долгосрочную перспективу, что вызывает необходимость исследования и всестороннего анализа процессов цифровой трансформации. Цифровая трансформация сегодня - это массовое явление, а все соответствующие проекты являются жизненно-необходимыми и важными для успеха не только отдельных компаний, но также и для различных регионов и стран. При этом сама эта трансформация тесно связана с тенденцией сервисизации социально-экономических систем и во многом реализуется на ее основе.

Цифровая экономика — это экономика инноваций, которая непосредственно связана с эффективным внедрением новых компьютерных технологий, основными элементами которой являются сервисы по предоставлению онлайн-услуг, интернет-банкинг, интернет-коммерция и другие. Число пользователей Интернета в такой экономике растет и в настоящее время составляет 4,39 млрд. человек.

Цифровая экономика подразумевает не просто использование Интернета и как инструмента, повышающего эффективность прежних бизнес-процессов, но и формирование качественно новых принципов организации отдельного бизнеса, экономики, финансового менеджмента, а затем и общества в целом, через трансформацию социально - трудовой сферы, моделей поведения, а потом — и сознания человека.

В связи с бурным ростом развития цифровой экономики в мире следует ожидать широкого распространения новых форм занятости. Одной из таких является гиг-экономика — новая социально-экономическая модель, связанная с трансформацией сложных социально-экономических систем под влиянием цифровых технологий.

Актуальность выбранной темы магистерской работы обусловлена тем, что в настоящее время слабо изучены теоретические и методологические вопросы функционирования гиг-экономики и ее влияние на цифровую экосистему в России. Существующие правовые принципы плохо применяются в этих нетрадиционных и быстро изменяющихся условиях. Сегодня не существует законов функционирования механизмов гиг-экономики как таковых.

Степень научной изученности проблемы определяется новизной ее возникновения и, пока еще, достаточно слабой научной изученностью такого явления как гиг-экономики.

Проблемам развития гиг-экономики в последнее время посвящены работы таких авторов, как Ведута Е. Н., Волкова А.А., Володина С. И., Гаврилов С. Н., Гамбеева Ю.Н., Гришин К. Е., Джакубова Т.Н., Ерошенко Е.П., Кожухова Н.Н., Карпинская В.А, Клейнер Г.Б., Лapidус Л.В., Маликов Р. И., Нечаев А.Д. , Плотников В.А., Полякова Ю.М., Рукинов М.В., Садовая Е., Солодилова Н. З.

Среди зарубежных авторов свой вклад в исследование гиг- экономики, внесли Бухт Р., Келли К., Малоун Т.У., Негропonte Н., Нонака И., Дж. Уоллис, Норт Д.К., Пинк Д., Такеучи Х., Хау Д., Хэнди Ч.

Значительную роль в исследовании проблем цифровой экономики и формировании информационной базы играют эксперты международных организаций (Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития, Международного союза электросвязи и др.) и консалтинговых компаний.

Целью магистерской диссертации является исследование развития гиг-экономики в экосистеме Российской Федерации, выявление проблем гиг-

экономики и разработка способов их преодоления. Для достижения поставленной цели нам необходимо решить следующие задачи:

1. Исследовать сущность и содержание цифровая экономика и ее влияние на развитие транзакционного сектора экономики;
2. Исследовать понятие экосистемы и ее роли для экономики РФ;
3. Определить сущность, содержание гиг-экономики и ее значение для российских организаций;
4. Выявить основные характеристики типов экономических отношений в гиг-экономике;
5. Проанализировать мировой и российский опыт развития и сферы применения гиг-экономики;
6. Определить проблематику развития гиг-экономики в РФ;
7. Разработать способы преодоления проблем развития гиг-экономики в РФ.

Объектом исследования являются гиг-экономика.

Предмет исследования - экономические отношения по поводу развития гиг-экономики в экосистеме РФ.

Методологическая основа исследования:

Теоретической базой исследования послужили работы отечественных и зарубежных авторов в области особенностей финансового поведения и финансирования инноваций. Был использован системный подход, а также ряд универсальных общенаучных методов, в том числе, анализ и синтез, абстрагирование и обобщение. Также в работе были применены сравнительный метод, статистический анализ и экономический анализ.

Информационную основу исследования составили различные законодательные акты, нормативные документы, концепции развития экономики, стратегии и программы государственных органов Российской Федерации, регламентирующие предпринимательскую, инновационную и научно-техническую деятельность в РФ, относящиеся к теме исследования. Данные государственной статистической отчетности, опубликованные результаты работ научно-

исследовательских учреждений и рейтинговых агентств. В ходе исследования была использована сопоставимая информация, которая содержится в многочисленных публикациях (монографиях, сборниках трудов, статьях, материалах конференций, диссертациях), и размещенная в ресурсах глобальной информационной сети Интернет, касающаяся проблем формирования и развития гиг-экономики в России.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в раскрытии сущности нового направления экономики страны, ее специфики процесса становления и выявления основных проблем для страны, а также в разработке решения этих проблем.

Практическая и научная значимость. Представленные теоретические выводы и предложения, авторский подход к изучению сущности и становлению новой экономики, а также выявление проблем и их решения, могут послужить базой для дальнейших теоретических и прикладных разработок в данной области. Практическая значимость проведенного исследования заключается в том, что полученные результаты могут быть применены, в качестве методической базы при разработке различных рекомендаций по становлению и совершенствованию новой экономики в России - гиг-экономики.

Структура диссертационного исследования состоит из введения, 3 глав, включающих 8 параграфов, заключения, списка использованных источников и приложений.

1. Гиг-экономика и ее роль в экономике РФ

1.1 Цифровая экономика и ее влияние на развитие транзакционного сектора экономики РФ

Роль влияния цифровых технологий на трансформацию социально-экономических систем очевидна, но многие вопросы остаются пока слабоизученными или вообще не затронутыми. Цифровые технологии сегодня преобразуют способы социального взаимодействия, экономические отношения, институты. Они становятся повседневной частью экономической, политической и культурной жизни хозяйствующих субъектов любого государства и двигателем развития общества в целом.

В новых экономических условиях все хозяйствующие субъекты стремятся к устойчивому функционированию, поэтому вынуждены проходить через процесс цифровой трансформации.

В настоящее время, цифровая экономика – это не просто использование компьютера для выполнения задач, традиционно выполняемых вручную или на аналоговых устройствах. Цифровая экономика подчеркивает возможность, а также и необходимость для организаций и частных лиц использовать технологии для выполнения поставленных задач намного лучше, быстрее и, иногда, даже совсем по-другому. Кроме того, этот термин отражает способность использовать технологии для выполнения задач и участия в деятельности, которую нельзя было представить ранее.

Цифровая экономика – новая среда ведения бизнеса, на которую бизнес был вынужден реагировать первым, что было связано не только с угрозами, но и с новыми возможностями онлайн-технологий:

- сокращение транзакционных издержек,
- достаточно широкий охвата целевой аудитории,
- повышение производительности труда,

- сокращение времени на осуществление онлайн коммуникаций с партнерами, клиентами,
- повышения удовлетворенности потребителей за счет быстрой и действенной обратной связи.

Некоторые ключевые свойства цифровой экономики представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные характеристики цифровой экономики

Характеристика	Влияние на развитие экономики в целом
Экономическая деятельность сосредотачивается на платформах цифровой экономики	Облегчается взаимодействие между экономическими субъектами, снижаются издержки (прежде всего — транзакционные), предоставляется дополнительный функционал как для поставщиков, так и для потребителей, улучшается их сотрудничество, что сокращает время цикла разработки новых товаров и выведения их на рынок, способствует созданию и распространению инновационных продуктов и решений
Формируются персонифицированные сервисные модели	Таргетированный интернет-маркетинг, 3D-печать и прочие цифровые технологии позволяют персонифицировать производство и сбыт товаров и услуг, с учетом требований и нужд каждого конкретного клиента, что, в конечном итоге, способствует экономии ресурсов (за счет согласования структуры и объема спроса и предложения) и росту качества и уровня жизни населения
Осуществляется непосредственное взаимодействие производителей и потребителей	Создаются предпосылки для сокращения цепочек посредников между производителем и конечным потребителем, выстраивания эффективной производственной и потребительской кооперации
Наблюдается распространение «экономики совместного пользования»	Всеобъемлющая цифровизация и ускорение коммуникаций создают предпосылки для размывания традиционных отношений собственности, развития юридических практик использования теоретической институциональной концепции «пучка прав собственности». Развивается феномен совместного владения товарами (особенно технически сложными и дорогостоящими, например, легковыми автомобилями), что способно радикально сократить издержки конечных потребителей
Возрастает роль вклада в хозяйственную деятельность ее индивидуальных участников	Развитие малого и среднего бизнеса, как более гибкого и мобильного, играет значительную роль в бизнес-процессах; осуществляется ускоренное продвижение инновационных стартапов; расширяется сектор «экономики физических лиц» и возникает тенденция к росту «атомизации» структуры экономики

Считается, что термин «data economy» был впервые введен Николасом Негропonte (Negroponte, 1995), который предложил понимать под цифровой экономикой экономику нового технологического уклада, в основе которой лежат

цифровые технологии. Во многих зарубежных источниках, в которых описывается «цифровая экономика», акцент, в первую очередь, делается на технологиях и связанных с их использованием изменениях в способах взаимодействия экономических агентов. Основная проблема формирования новых научных знаний о цифровой экономике состоит в том, что изменения происходят на достаточно высоких скоростях, а также в неопределенности в поведении многих существенных переменных, которые описывают микро-, мезо-, макро- и мега- среду современных социально-экономических систем [13].

Говоря о «цифровой экономике», прежде всего, необходимо внести определенность в терминологию.

На сегодняшний день в мире не существует единогласного понимания такого явления, как «цифровая экономика», зато существует множество определений (таблица 2).

Таблица 2 – Определения цифровой экономики и авторы

№	Определение	Автор, год
1.	Экономика нового технологического уклада, в основе которой лежат цифровые технологии - важный вызов: изменение структуры рынка труда.	Николас Негропonte (Negroponte, 1995)
2.	Глобальная сеть экономических и социальных видов деятельности, которые поддерживаются благодаря таким платформам, как Интернет, а также мобильные и сенсорные сети	Australian Government 2009 г.
3.	Новый уклад экономики, основанной на знаниях и цифровых технологиях, в рамках которой формируются новые цифровые навыки и возможности у общества, бизнеса и государства	Всемирный банк, 2016 г.
4.	Экономика, основанная на цифровых технологиях, однако мы в большей степени понимаем под этим осуществление деловых операций на рынках, основанных на сети Интернет и Всемирной паутине	British Computer Society, 2013 г.
5.	Сложная структура, состоящая из нескольких уровней/слоев, связанных между собой практически бесконечным и постоянно растущим количеством узлов	European Parliament, 2015 г.
6.	Экономика, способная предоставить высококачественную ИКТ-инфраструктуру и мобилизовать возможности ИКТ на благо потребителей, бизнеса и государства	The Economist, 2014 г.

Продолжение Таблицы 2

7.	Форма экономической активности, которая возникает благодаря миллиарду примеров сетевого взаимодействия людей, предприятий, устройств, данных и процессов. Основой цифровой экономики является гиперсвязуемость, т.е. растущая взаимосвязанность людей, организаций и машин, формирующаяся благодаря Интернету, мобильным технологиям и Интернету вещей	Deloitte, 2019 г.
8.	Экономика, зависящая от цифровых технологий	European Commission, 2014 г.
9.	Цифровая экономика характеризуется опорой на нематериальные активы, массовым использованием данных, повсеместным внедрением многосторонних бизнес-моделей и сложностью определения юрисдикции, в которой происходит создание стоимости	OECD, 2015 г.
10.	Цифровая экономика является основным источником роста. Это будет стимулировать конкуренцию, инвестиции и инновации, что приведет к улучшению качества услуг, расширению выбора для потребителей, созданию новых рабочих мест	European Commission, 2018 г.
11.	Экономика, в которой благодаря развитию цифровых технологий наблюдается рост производительности труда, конкурентоспособности компаний, снижение издержек производства, создание новых рабочих мест, снижение бедности и социального неравенства	Всемирный банк, 2016 г.
12.	Экономика нового технологического поколения	Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 1 декабря 2016 г.
13.	Хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде; обработка больших объемов этих данных и использование результатов их анализа по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, обслуживания, хранения, продажи, доставки товаров и услуг	Стратегия развития информационного общества РФ на 2017-2030 годы.
14.	деятельность по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг; цифровые технологии — технологии сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных в электронном виде.	Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2019 г.

Как мы видим, нет единого определения цифровой экономики и в Российских правовых документах [12, 13,14].

Наряду с понятием «цифровая экономика» часто используются «электронная экономика», «экономика приложений», «новый технологический уклад мира», «креативная экономика», европейская часть научного сообщества все

чаще употребляет термин «цифровая экономика». В свою очередь американская терминология склонна к более технологическому названию — «API экономика».

Как нам представляется, главной целью развития цифровой экономики является улучшение жизни населения за счет повышения качества товаров и услуг, произведенных с использованием современных цифровых технологий, а также их доступность.

Уже к 2015 г. «цифровая лихорадка» охватила многие отрасли, в том числе финансовый сектор, транспорт, здравоохранение, добывающую и обрабатывающую промышленность, а также сельское хозяйство и строительную индустрию.

Главным содержательным отличием цифровой экономики становится экономия не на масштабе, а на ресурсах (всех без исключения), переход от продукто-ориентированной к клиенто-ориентированной системе организации производства.

В ближайшем будущем именно эффективное использование новых цифровых технологий будет определять международную конкурентоспособность как отдельных компаний, так и целых стран, формирующих инфраструктуру и правовую среду для цифровизации [18] .

Цифровая экономика анализируется по 3 основным аспектам цифровой трансформации общества и экономики, которые помогают обеспечить:

- базовую оценку текущего состояния зрелости цифровой экономики страны;
- выявление ключевых пробелов, проблем и возможностей в развитии цифровой экономики;
- определение сфер, которые требуют более тщательного анализа до принятия политических мер или осуществления инвестиций.

К этим основным аспектам можно отнести (рис.1):

1) Факторы (основы) развития цифровой экономики:

- нецифровые основы -

эти основы формируют благоприятные условия для развития цифровой экономики. К ним можно отнести государственную политику, лидерство и институты, человеческий капитал, деловая среда, НИОКР и инновации, информационная безопасность и доверие);

– цифровые основы -

это основы, которые создают инструменты для цифровой трансформации. К ним относятся телекоммуникационная инфраструктура, центры обработки данных, а также цифровые платформы и друго;

– цифровой сектор экономики -

(информационно-коммуникативный сектор, сектор контента и СМИ);

2) Уровень использования цифровых технологий для трансформации государственного и частного сектора, а также населения;

3) Воздействие цифровых технологий на социально-экономическое развитие, а именно экономический рост, рабочие места и качество услуг.

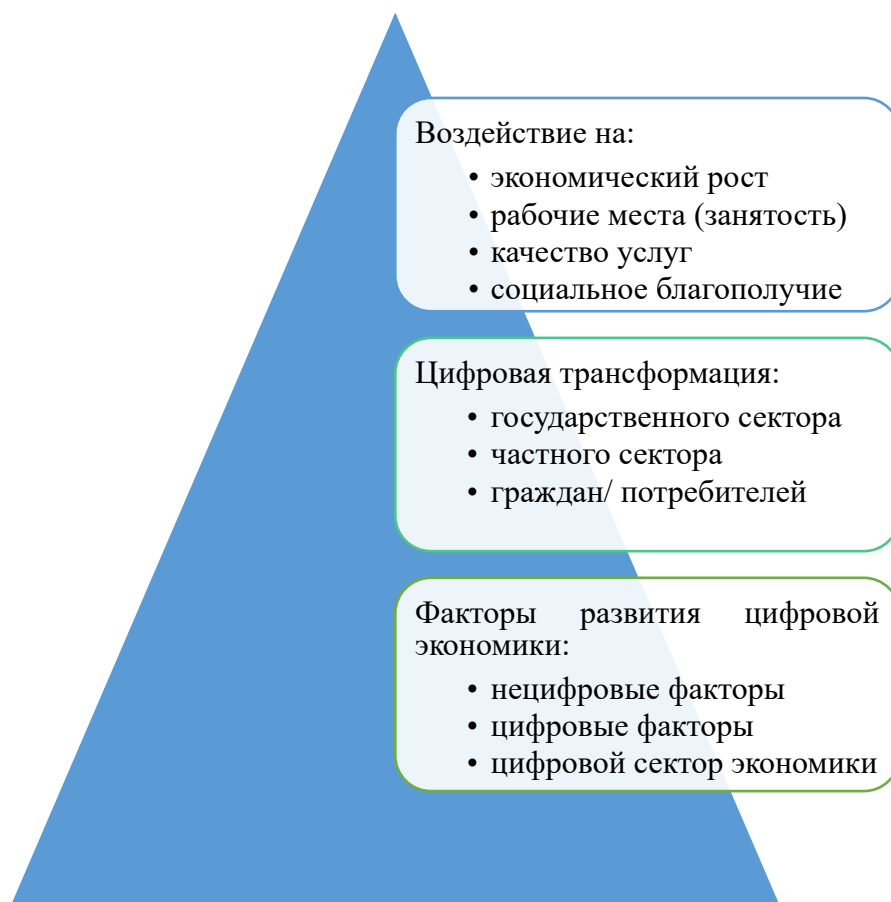


Рисунок 1 – Этапы оценки готовности страны (РФ) к цифровой экономике

Новая экономика, к потребностям которой должна адаптироваться финансовая система, формируется в результате технологических, демографических и экологических сдвигов.

Поскольку цифровая экономика подразумевает не просто использование Интернета как инструмента, повышающего эффективность прежних бизнес-процессов, но формирование качественно новых принципов организации отдельного бизнеса, экономики, а затем и общества в целом. Она подразумевает преобразование, в том числе общественных отношений, экономических и финансовых, через трансформацию социально-трудовой сферы, моделей поведения, а потом – и сознания человека [14].

В 2018 году было проведено исследование, в котором был представлен анализ состояния цифровой экономики и темпы ее развития в 60 странах. В ходе этого исследования, страны были разделены на 4 группы (рис. 2).

1) Страны-лидеры -

демонстрируют высокие темпы цифрового развития и сохраняют его, стимулируют внедрение инноваций, эффективно используя свое выгодное положение. Они должны постоянно создавать новый спрос и разрабатывать инновационные решения, чтобы сохранить свои лидирующие позиции;

2) Страны, замедляющие темпы роста.

Эти страны в течение долгого времени демонстрировали устойчивый рост, но в настоящее время теряют динамику развития;

3) Перспективные страны -

на сегодняшний момент имеют достаточно низкий уровень цифровизации, однако, они перспективны и достаточно стремительно развиваются. При успешной работе они смогут занять лидирующие позиции;

4) Проблемные страны -

страны сталкиваются с серьезными трудностями, которые связаны с низким уровнем цифрового развития и низкой динамикой.

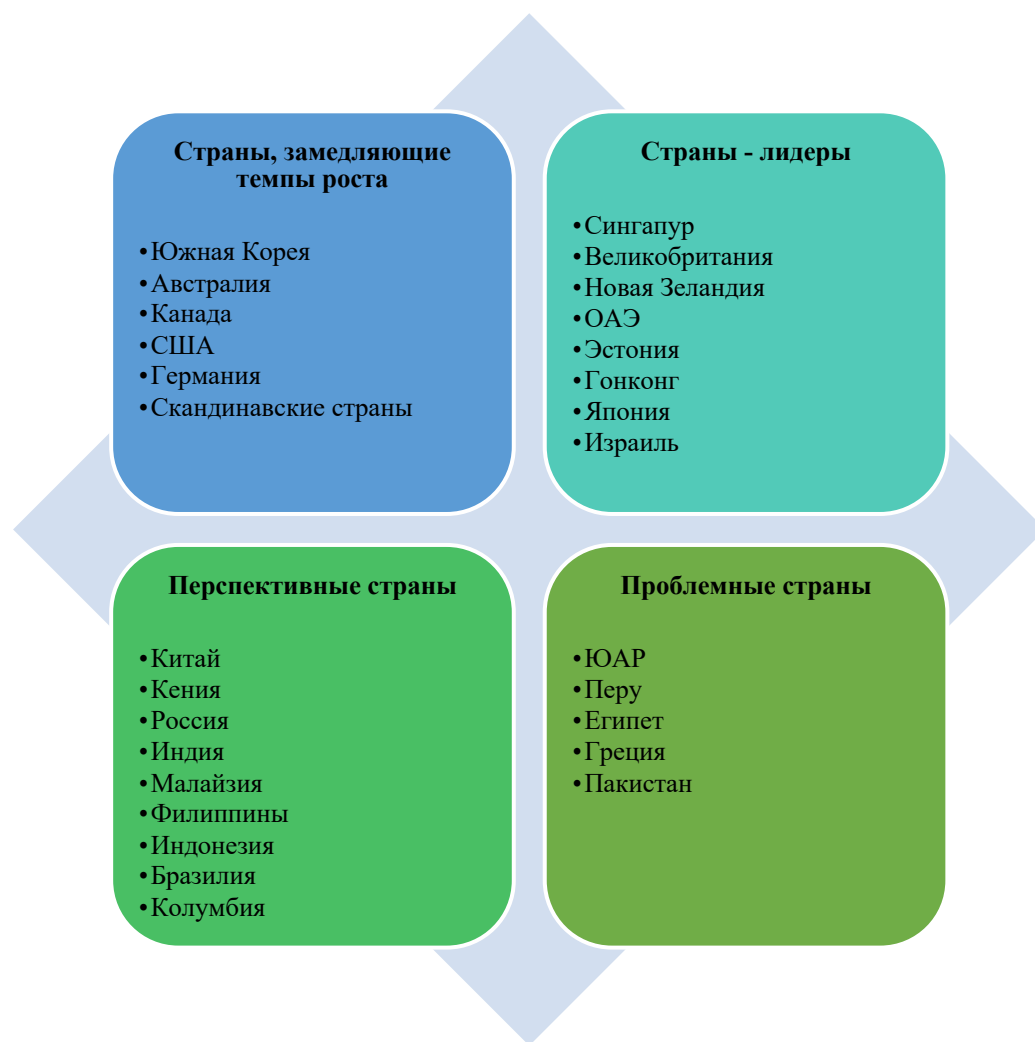


Рисунок 2 – Группировка стран по состоянию цифровой экономики, 2018г.

Признанием значимости роли цифровой экономики является ежегодное увеличение ее доли в ВВП государств почти на 20%. В среднем эта цифра составляет 7%. Специалисты Всемирного банка выяснили, что увеличение числа пользователей высокоскоростного Интернета на 10% может повысить ежегодный прирост ВВП от 0,4% до 1,4%. При сохраняющихся темпах роста через 10—15 лет доля такой экономики в мировом ВВП достигнет, по различным прогнозам, 30—40%.

Также в последнее время стали рассчитываться специальные индексы, которые помогают оценить конкурентные преимущества стран в области цифровой экономики и отдельных ее элементов, а также построить рейтинги стран. Одним из таких индексов является Индекс развития информационно-

коммуникационных технологий (ИКТ). Лидерами по значению Индекса развития ИКТ в 2018 году стали Исландия, Республика Корея, Швейцария, Дания и Великобритания. Россия в этом списке занимает лишь 45 место, при том, что еще в 2015 году была 42 месте.

Цифровизация не только повышает производительность труда, но усугубляет неравенство там, где оно есть. Поэтому в условиях цифровизации необходимо одновременное повышение жизненного уровня. Например, появление агрегаторов типа Яндекс Еды и распространение интернет-магазинов, привели к увеличению числа курьеров. Стоимость труда в России настолько низкая, что выгоднее нанимать курьеров, некоторых даже с высшим образованием, чем ставить автоматы. В развитых странах устанавливают постаматы, специальные электронные ящики, куда вы можете положить товар, и человек его сам оттуда заберет.

Однако, по причине того, что программа «Цифровая экономика Российской Федерации» была принята в достаточной спешке, есть определенные проблемы с его реализацией. Во-первых, она плохо исполняется, поскольку не очень сбалансирована и не систематична. Не отстроены механизмы того, как расходовать средства, кому давать и как потом за это отчитываться. Поэтому сейчас не могут даже потратить деньги, заложенные в нее. Во-вторых, государство берет на себя задачи, которые должен решать бизнес. Власть здесь должна выступить в качестве модератора, она организует взаимодействие участников. Разработка тех же цифровых платформ – это задача совсем не государственная. Государство может помочь с кадрами, научными исследованиями и т.д.

При всей неизбежности и одновременной полезности цифровизации экономики следует учитывать и многочисленные риски:

- уязвимость для кибератак, в том числе в части персональных данных;
- не всегда своевременная правовая реакция законодателя на цифровые изменения;
- недостаточная защищенность потребителя в случае digital error (ошибка в работе программного обеспечения);

- необходимость распределения ответственности участников цифровой экосистемы перед конечным потребителем в случае нарушения прав последнего;
- существует проблема адаптации нынешнего надзорного подхода к цифровым продуктам (должен быть найден баланс между обеспечением устойчивости цифровой системы и адекватной защитой потребителей).

В частности в отчете «Practices and Tools required to support Risk-based Supervision in the Digital Age», который подготовлен The International Financial Consumer Protection Organisation (FinCoNet) сказано, что должен быть найден баланс между обеспечением устойчивости цифровой системы и адекватной защитой потребителей. То есть, с одной стороны, государство должно поощрять технологические достижения. С другой стороны, должно уважать принцип технологической нейтральности потребителя, согласно которому потребители должны иметь одинаковый уровень защиты независимо от каналов и поставщиков, используемых для приобретения продуктов и сервисов [48].

Для достижения целей развития национальной экономики необходимо обеспечивать гибкость при внесении изменений в законодательство, необходимых для адаптации к быстро меняющимся требованиям развития цифровой экономики.

Базовой причиной расширения цифрового сегмента экономики является рост транзакционного сектора, доля которого с развитием рыночной экономики растет в ВВП.

Транзакционный сектор, понятие которого было введено в научный оборот более трети века назад, как явление до сих пор представляет собой довольно неоднозначную и во многом дискуссионную категорию. Все большее количество исследователей сегодня проявляет интерес к изучению этого инфраструктурного образования. Это обусловлено активными процессами трансформации социально-экономического устройства мира, связанными со значительным изменением технологического базиса экономики и соответствующим смещением акцента с производственной функции в сторону знаниевой и информационной

составляющих, развитием гиг - экономики. В этих обстоятельствах транзакционный сектор фактически становится катализатором современного экономического развития, за счет возложенной на него особой функции обеспечения эффективного взаимодействия экономических агентов, в значительной степени связанной с информационным фактором.

Формирование концептуальных основ выделения транзакционной деятельности в обособленную экономическую категорию было заложено еще в трудах Р. Коуза [20]. Родоначальниками собственно понятия «транзакционный сектор» являются американские ученые Дж. Уоллис и Д. Норт [34], которые в рамках представленной ими методики измерения национальных транзакционных издержек сформулировали определение и критерии этого явления.

Современную экономику следует разделить на два сектора: трансформационный и транзакционный (рис. 3).

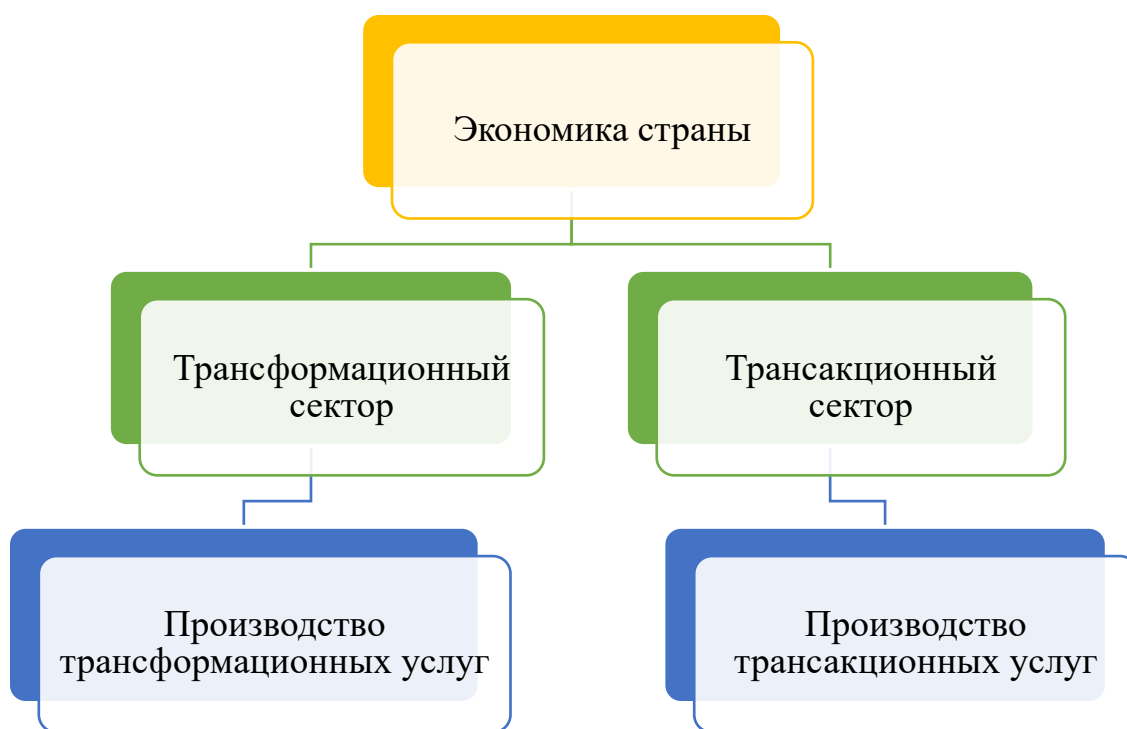


Рисунок 3 – Виды экономической деятельности по Дж. Уоллиса и Д. Норт

По мнению Дж. Уоллиса и Д. Норта трансформационные издержки – это затраты, связанные с преобразованием материальных затрат в конечную продукцию. Иными словами, трансформационная деятельность направлена на физическое изменение материи с целью производства продукта определенной ценности. Трансакционная деятельность не связана с производством - она обеспечивает передачу прав собственности, охрану этих прав.

В современной экономике подтверждает полученный вывод Д. Норта и Дж. Уоллиса, что при развитии экономик растет и доля трансакционного сектора в результате развития гиг-экономики.

Трансакционная услуга – это услуга, удовлетворяющая потребности внутрифирменного и рыночного взаимодействия, обеспечивающего движение экономических благ. Посредники, оказывающие трансакционные услуги, образуют «трансакционные отрасли».

Относительно состава трансакционного сектора среди экономистов не существует единого мнения. Дж. Уоллис и Д. Норт включили сюда достаточно широкий круг отраслей, в том числе, банковский сектор, страхование, торговлю (оптовую и розничную), операции с недвижимым имуществом, юридические услуги, затраты на управление в остальных отраслях, а также так называемый государственный трансакционный сектор (затраты на правоохранительную и судебную системы).

Некоторые авторы, например, И.Ш. Хасанов под трансакционным сектором экономики (в узком определении этого понятия) понимают только финансовый сектор в процессе общественного производства капитала. Поэтому вводят понятие «чистая трансакционная услуга» и «чистый трансакционный сектор» экономики. Чистая трансакционная услуга – это услуга, обеспечивающая движение финансового капитала, или, иными словами, услуга финансового посредничества. Чистый трансакционный сектор экономики является инфраструктурой финансового рынка [45].

На наш взгляд это достаточно узкий подход к составу трансакционного сектора, что снижает его значимость в экономике.

Савина Татьяна считает, что к этому сектору нужно относить: государственное управление, консалтинг и информационное обслуживание, финансы, оптовую и розничную торговлю, а также предоставление различных коммунальных, персональных и социальных услуг.

В последние годы многие исследователи считают, что в состав транзакционного сектора экономики следует учитывать следующие виды деятельности:

- 1) торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов;
- 2) транспортировка и хранение (все перевозки (пассажирские и грузовые), аренда транспортных средств, а также сопряженная деятельность – обработка и хранение грузов, терминалы, стоянки и т.п.);
- 3) информация и связи с общественностью (издательская и телекоммуникационная деятельность, программное обеспечение, радио, телевидение и другие информационные услуги);
- 4) финансовая и страховая (все виды деятельности в области финансовых услуг, в том числе, связанных с финансовыми активами, а также страхование, перестрахование и пенсионное страхование);
- 5) операции с недвижимым имуществом (арендодателей, агентов или брокеров в областях покупки, продажи и сдачи внаем недвижимости, прочие услуги в данной сфере – оценивание, страхование, деятельность доверенных лиц, а также информация о владельцах недвижимости);
- 6) профессиональная, научная и техническая (связанная с передачей специализированных знаний – в областях права и бухгалтерского учета, архитектуры и инженерно-технического проектирования, технических испытаний, исследований и анализа, консультирование по вопросам управления, рекламная деятельность и исследование конъюнктуры рынка, научные исследования и разработки и т.д.);
- 7) административная и сопутствующие дополнительные услуги (различная деятельность для поддержки основной деятельности предприятий, включая аренду и лизинг, трудоустройство и подбор персонала, услуги в сфере

туризма, обеспечение безопасности и проведению расследований, обслуживание зданий и территорий, административно-хозяйственная и вспомогательная деятельность по обеспечению функционирования организации, предоставление прочих вспомогательных услуг для бизнеса);

8) государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение (деятельность органов государственной власти и местного самоуправления);

9) предоставление прочих видов услуг, не указанных ранее (деятельность общественных объединений, ремонт и обслуживание вычислительной техники, предметов домашнего обихода и личных вещей, предоставление различного вида персональных услуг по обслуживанию населения, не включенные в другие категории).

Другими словами, почти все авторы практически повторяют утверждение Д. Норта и Дж. Уоллиса по составу транзакционного сектора экономики.

Для развития транзакционного сектора экономики большое значение имеет поддержка развития гиг-экономики, особенно в условиях экономического кризиса в стране.

Анализ отечественных и зарубежных публикаций о сущности транзакционного сектора позволил сделать вывод, что транзакционный сектор экономики является совокупностью институциональных единиц, обеспечивающих взаимодействие между единичными экономическими субъектами в условиях современности.

Все функции транзакционного сектора являются посредническими. Они создают условия для взаимодействия и с государственными объектами, и с их непосредственными клиентами (физическими и юридическими лицами).

Статистика свидетельствует, что на сегодняшний день более двух третей от общего количества предприятий и организаций можно отнести к транзакционному сектору (68,6%); транзакционная деятельность приносит половину (51%) оборота всех отечественных компаний (и это даже без учета деятельности

финансовых организаций), а по среднегодовой численности занятых данная сфера охватывает 47,2% (Приложение А).

При этом абсолютным лидером из 9-ти выделенных категорий транзакционной деятельности по всем показателям является сегмент оптовой и розничной торговли – примерно треть от общего числа (32,1%) и оборота (36,4%), а также 19% занятых среди всех предприятий и организаций РФ.

Прочие транзакционные виды экономической деятельности занимают незначительную долю:

- по числу компаний – деятельность профессиональная, научная и техническая деятельность (8,4%);
- деятельность по операциям с недвижимым имуществом (7,6%);
- по обороту организаций (без учета финансового сегмента) – транспортировка и хранение (6,8%);
- профессиональная, научная и техническая деятельность (3,0%);
- по среднегодовой численности занятых – транспортировка и хранение (7,3%) государственное управление, включая обеспечение военной безопасности и социальное обеспечение (5,2%).

В настоящее время флагманом частной сферы отечественного транзакционного сектора являются малые предприятия и участники гиг-экономики, благодаря гибкости и способности к инновационным решениям, что позволяет выживать в условиях жесткой конкуренции и адекватно реагировать на современную нестабильность ситуации, успешно решая специфические задачи по осуществлению рыночных транзакций [47].

В связи с этим необходима разработка и проведение комплексных системных мероприятий, причем направленных не только на поддержку развития российского малого и среднего бизнеса, но развитие гиг-экономики.

Сегодня приобретает высокую актуальность задача стимулирования эффективного развития всего отечественного транзакционного сектора, согласованного с общей стратегией экономического развития страны, для чего необходимо привлечение научных ресурсов в области прогнозирования и разработки

особых программ и проектов стратегического регулирования транзакционных видов экономической деятельности.

1.2 Экосистема: понятие и ее роль в экономике РФ

Развитие цифровых технологий, появление и развитие гиг-экономики приводит к изменениям между производителями и потребителями продукции и услуг, изменяется структура трудовых ресурсов, а, следовательно, и финансовый менеджмент организаций. Крупные компании создают предприятия в других отраслях, меняется конкуренция между компаниями. В этих условиях на микро-, мезо- и макроуровне наблюдается ускорение экономической интеграции в масштабах глобального характера, структура экономики в виде жесткого разграничения отраслей трансформируется в структуру в виде их сложного переплетения. За последнее время в исследованиях возрастает применение понятия «экосистема». Например, компания Google в течение последних лет создала большое число предприятий в других отраслях, в частности, в таких сферах, как биотехнологии, продукты для умного дома, высокоскоростной доступ в интернет.

Как отмечает Г.Б. Клейнер, социально-экономические экосистемы в настоящее время становятся центральным элементом социально-экономического ландшафта страны. По прогнозам специалистов «МакКинзи», к 2025 г. значительная доля цепочек создания стоимости будут объединены в несколько десятков экосистем, причем границы между отдельными секторами будут стираться. В мире сетевых эффектов экосистемы пользователей стали новым источником конкурентного преимущества и доминирования на рынке. Все это вызывает необходимость изменения подходов к анализу состояния и развития экономики РФ.

В последнее время все чаще в исследованиях используется понятие «бизнес-экосистема». Начиная с начала 1990-х годов Джеймс Мур создал концепцию стратегического планирования бизнес-экосистемы, которая сейчас широко применяется в сообществе высоких технологий. Основное определение взято из

книги Мура «Смерть Конкуренции» (англ. *The Death of Competition*). Джеймс Мур определил «бизнес-экосистему» как: экономическое сообщество, которое состоит из совокупности взаимосвязанных организаций и физических лиц. Экономическое сообщество производит товары и услуги, ценные для потребителя, которые также являются частью экосистемы. В состав экосистемы любого предприятия также входят поставщики, ведущие производители, конкуренты и другие заинтересованные стороны. Но Джеймс Мур рассматривал только уровень предприятия [26].

Развил понятие «бизнес-экосистема» биолог S. J. Gould, который считает, что компания является не элементом какой-то конкретной отрасли промышленности, а частью бизнес-экосистемы. В бизнес-экосистемах компании совместно развивают свои потенциальные возможности, работая на принципах конкуренции и сотрудничества для поддержки и развития новых продуктов, удовлетворения потребностей своих клиентов, включаясь в следующий цикл непрерывных инноваций.

Позднее, в 2010 году, журнал *Harvard Business Review* опубликовал статью профессора Дэниела Айзенберга, описывающую среду, в которой предпринимательство стремится развиваться. Эта среда включает:

- государственную политику в отношении малого и среднего предпринимательства;
- финансовый капитал;
- культуру предпринимательства;
- техническую поддержку;
- человеческий капитал и рынки.

Автор считает эти составляющие основными и образующими предпринимательскую экосистему. От уровня ее развития зависит качество предпринимательства в стране.

Определение экосистем в мировой практике до конца не устоялось. Чаще всего опрошенные участники рынка подразумевают под экосистемами либо совокупность разрозненных продуктов и сервисов под единым брендом, либо

открытые площадки, вокруг которых формируется пул сторонних, внешних по отношению к самой площадке, партнеров, где клиенты могут выбрать любого исполнителя, а иногда и стать исполнителем (таблица 3).

Таблица 3 – Общетеоретические подходы к содержанию понятия «экосистема»

Обобщающий признак экосистемы	Содержание понятия	Авторы	Год
Связанность продуктов, услуг	Сеть сотрудничающих и конкурирующих фирм, которые предлагают связанные продукты и услуги	Jacobides M., Cennamo C., Gawer N.,	2015 г.
Факторы производства конкретной продукции	Группа организаций, зависимых по отношению к факторам производства и выпуску продукции	Jacobides M., Cennamo C., Gawer N.	2015 г.
Технологический фактор	Система взаимосвязанных технологий	Jacobides M., Cennamo C., Gawer N.	2015 г.
Связанный эффект	Механизм сотрудничества, с помощью которого фирмы объединяют свои индивидуальные предложения в единое целое и ориентированное на клиента [26]	Adner R.	2006 г.
Бизнес-ЭС как сеть	Сеть, включающая поставщиков, дистрибьютеров, аутсортеров, производителей сопутствующих товаров и услуг, технологий, провайдеров и прочих организаций, находящихся под влиянием одной (ведущей) компании и реализующих собственные проекты.	Iansiti M., Levien R.	2006 г.
Бизнес-ЭС как сообщество	Сообщество организации, учреждений и лиц, оказывающих влияние на предприятие, клиентов и поставки	Teece D.	2007 г.
Бизнес-ЭС как взаимозависимые действия	Взаимозависимые действия, совершаемые фирмой, клиентами, создающими доп. продукты компаниями, поставщиками	Kapoor R., Lee J.M.	2013г.

Продолжение Таблицы 3

Обобщающий признак экосистемы	Содержание понятия	Авторы	Год
Клиент-ориентированная	Группа объектов (включая индивидов), которые взаимодействуют, ориентируясь на производство товаров, технологий и услуг, в интересах клиентуры.	Zahra S., Nambisan S.	2012 г.
Инновационная сеть	Сеть взаимосвязанных с фокальной фирмой (или платформой) организаций, включающей производителя и сторонних участников, создающей и присваивающей новую ценность с помощью инноваций.	Autio E, Thomas L.D.W.	2014 г.
Четырехкомпонентная ЭС (объект, среда, процесс, тип проекта)	Комплекс неконтролируемых иерархических структур, бизнес-процессов, инновационных проектов и инфраструктурных систем, взаимодействующих между собой в ходе создания и обращения материальных и иных ценностей, который способен длительно и самостоятельно функционировать как система.	Б.Г.Клейнер,	2018 г.

С развитием ИТ-технологий большое число возможностей и источников конкурентных преимуществ появляется за традиционными рамками бизнеса. Эти возможности объединяются в новых экосистемах. В таблице 4 приведены типы экосистем.

Таблица 4 – Типы современных (на базах ИТ) экосистем

Ключевой признак	Цели	Примеры
Продажи	– позволить юзерам взаимодействовать друг с другом; – основная задача – привлечь покупателей и социальные взаимодействия;	Социальные сети: Facebook, Instagram, Twitter и др.
Данные	– шэринг данных; – предоставление дополнительных сервисов для хранения и аналитики данных; – основное внимание уделяется хранению и использованию общедоступных и конфиденциальных данных;	– Интернет вещей (IoT) – Страховая компания P&C (расчет рисков возгораний)

Продолжение Таблицы 4

Точки вхождения потребителя	– использование коммерческих функциональных возможностей компаний и ценных предложений для привлечения большого числа клиентов; – дополнительные возможности для создания позитивного опыта клиента. Могут быть добавлены для создания «сетевого» эффекта.	Сервисы такси и каршеринга, например, Uber
Технологии	– использование стандартного программного и аппаратного обеспечения; – лучшее или более быстрое ИТ-обеспечение, благодаря большому количеству специалистов, фирм и технологий.	Платежные системы Visa, MasterCard и блокчейн
Услуги	– объединение сервисов множества компаний для совместного воздействия на болевые точки покупателей, чтобы сделать первоначальный продукт/сервис более привлекательным; – объединение может происходить явно или неявно.	Явные платформы и неявные дополнительные сервисы

Экосистема представляет собой закономерное расширение предприятия как институционального понятия и как формы организации реальной экономической деятельности.

Развитие экосистем как в теоретическом, так и в практическом плане является логичным шагом в продвижении к экономике будущего. Для этого необходимо:

- построение теории экосистем, которая изменит границы теории фирмы;
- разработка системы формальных и неформальных институтов, которые смогут обеспечить формирование, функционирование и трансформацию экосистем;
- разработка теории управления экосистемами, которая будет базироваться на принципах, с одной стороны, аналогичных принципам управления

саморегулируемыми организациями, а с другой стороны - коллективными (самоуправляемыми) предприятиями ;

– создание нормативных актов, которые будут обеспечивать идентификацию конкретных экосистем в экономическом, правовом и социальном пространствах, а также институтов принадлежности (лояльности) участников деятельности экосистем по отношению к этим экосистемам.

Программа развития экосистем должна затрагивать едва ли не весь массив институтов функционирования экономики. Разработка и реализация такой программы должна привести к новому состоянию национальной экономики – формированию экономики экосистем.

Употребление термина «экосистема» происходит в различных контекстах:

1) Технологическая экосистема – система взаимосвязанных технологий и взаимозависимых технологических достижений, влияющих на эволюцию;

2) Предпринимательская экосистема – настоящее время понятие предпринимательских экосистем становится все более распространенным в зарубежных и отечественных научных публикациях, посвященных исследованию предпринимательства. Кроме того, предпринимательская экосистема включает несколько экосистем: стартап-экосистема, венчурная экосистема, университетская экосистема и др. К. Мэйсон и Р. Браун интерпретируют предпринимательскую экосистему как набор взаимосвязанных субъектов предпринимательства (как потенциальных, так и существующих), предпринимательских организаций (например, фирм, венчурных капиталистов, бизнес-ангелов, банков), учреждений (университетов, государственных учреждений) и предпринимательских процессов (например, коэффициент рождаемости в бизнесе, количество компаний с высокими темпами роста, и т. д.), которые формально и неформально объединяются, чтобы генерировать, поддерживать предпринимательские процессы и управлять ими в местной деловой среде [26].

3) Бизнес-экосистемы предлагают три важнейших преимущества: доступ к широкому спектру возможностей, быстрое масштабирование, гибкость и устойчивость.

Так, Д. Айзенберг формулирует шесть элементов экосистемы: политика, финансы, культура, система поддержки, человеческий капитал и рынки. Его подход в значительной степени совпадает с подходом Всемирного экономического форума, в котором отмечены ключевые факторы успешной экосистемы, в числе которых доступные рынки, финансовые ресурсы, человеческий капитал, системы поддержки, правительство и нормативно-правовая база, образование и обучение, университеты как драйверы развития, культурная среда.

4) Платформенная экосистема рассматривается как сеть инноваций для производства дополнений, повышающих ценность платформы.

5) Финансовая экосистема

С учетом того, что финансовые услуги уже поставляют не только кредитные организации, но и страховые, инвестиционные компании и социальные сети, появится единое online-пространство – финансовая экосистема.

Глава Сбербанка объяснил, что Сбербанк создает экосистему для того, чтобы нанести упреждающий удар ИТ-гигантам, которые начали заниматься финансовой деятельностью. Он напомнил: «В 2018 г. практически все крупные компании, в том числе Google, Facebook и Amazon, получили банковские лицензии». Задача экосистемы Сбербанка состоит в подборе и внедрении лучших клиентских сервисов для удовлетворения ежедневных потребностей широкого круга клиентов. Для этого на базе единой платформы объединяют партнеров банка.

Самая мощная российская экосистема создана Сбербанком, на ее строительство было потрачено более 60 млрд. рублей. Банк предпочитает скупать готовые решения: сейчас на базе его платформы работают более 20 компаний, среди которых — агрегатор «Яндекс Маркет», медицинский сервис DocDoc (по оценкам экспертов, цена сделки составила от 800 млн. до 1,6 млрд. рублей) и корпоративный мессенджер Dialog. Среди последних проектов — инвестиции в

сервис «на полке», который соединяет поставщиков товаров и представителей малого бизнеса.

В 2019-м экосистема небанковских продуктов и услуг Сбербанка расширилась. Банк начал сотрудничество с двумя крупными интернет-компаниями – Mail.Ru Group и Rambler. В сотрудничестве с Mail.ru уже приступили к сотрудничеству путем реализации совместных инициатив по взаимному продвижению продуктов и сервисов экосистем через онлайн- и оффлайн-каналы, а также путем присоединения Delivery Club и «Ситимобил» к программе лояльности «Спасибо от Сбербанка» и интеграции в них Сбербанк ID в ближайшее время. Банк планирует создать совместное предприятие в сфере цифровых технологий для рынка продуктов питания и транспорта. Также банк приобрел рекрутинговый портал Rabota.ru, компанию «Центр речевых технологий» и развивал внутренние направления Sber Okko, SberDevices и SberLogistics.

Таким образом, Сбербанк укрепил свои позиции в сегментах перевозок, доставки продуктов питания, развлечений и медиа, стиля жизни и других, новых технологических платформ Сбербанка, таких как SberID, SberData, SberAI, SberSecurity и других. На начало 2020 года к 48 сервисам экосистемы можно получить доступ через SberID - систему единого входа в сервисы банка и его партнеров с помощью логина и пароля от «Сбербанк Онлайн», SberID используют порядка 6 млн. клиентов Сбербанка.

Совокупный объем инвестиций Сбербанка в небанковские продукты и сервисы, включая компании, которые были созданы органически, с момента запуска экосистемы составили 125 млрд. рублей, в 2019 году, в частности, в экосистему было вложено порядка 80 млрд. рублей.

Выручка входящих в экосистему компаний в 2019 году составила около 70 млрд. рублей, из нее доля, причитающаяся Сбербанку, - более 35 млрд. рублей. По итогам 2020 года Сбербанк ожидает достичь аналогичного показателя уже в 70 млрд. рублей при выручке компаний экосистемы в 130 млрд. рублей.

Банки строят экосистемы так, чтобы затронуть как можно больше повседневных потребностей клиента, при этом правила универсальны и понятны для

всех участников, что существенно упрощает кредитный анализ и подразумевает защиту от мошенников, создавать более безопасные и более доступные кредитные продукты для клиентов.

б) Экосистема инноваций – среда, образованная непосредственно участниками инновационного процесса, в которой протекает их взаимодействие, направленное на создание и развитие инноваций. Концепция инновационной экосистемы (innovation ecosystem) (ИЭС) была предложена Чарльзом В. Весснером в 2004 году и являет собой инструмент для создания условий, повышающих конкурентоспособность организаций в национальных и региональных экономиках. В центре концепции — представление об инновации как о процессе трансформации научных исследований в рыночный продукт или сервис, который требует множества коллективных усилий участников: компаний, университетов, исследовательских компаний, венчурных и им подобных фондов. Инновационная экосистема оформляет эти усилия, позволяя добиться синергетического эффекта.

Этапы формирования всех инновационных экосистем представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Этапы формирования инновационных экосистем

Наименование этапа	Содержание этапа
1. Концентрация ресурсов	Наращивание научно-исследовательского потенциала и формирование инновационного климата
2. Трансформация экономики региона и формирование инновационной экосистемы	Интеграция на региональном уровне технологических стартапов малых инновационных предприятий крупного высокотехнологичного бизнеса и формирование кластеров наукоемких компаний и инновационных компетенций, выработка региональной инновационной политики поддержки инновационного предпринимательства
3. Инновационный и технологический прорыв	Рост крупных высокотехнологичных компаний, технологических стартапов, формирование рынка венчурных инвестиций и механизма разделения рисков
4. Зрелость инновационной экосистемы	Созданная инновационная инфраструктура становится более технологичной и масштабируемой; развитие собственного бренда инновационной экосистемы, создание новых технологических цепочек на основе международной кооперации

В изданном АО «Российской венчурной компанией» сборнике статей «Венчурные инвестиции и экосистема технологического предпринимательства»

приводится следующее определение экосистемы инноваций: «...сложная взаимосвязанная система организаций различной формы собственности, государственных институтов, законодательных и иных стимулов, социальных отношений, сервисов и практик, в рамках которой наиболее эффективным образом осуществляется процесс превращения новаторских инженерно-технических идей в успешные высокотехнологичные компании». Здесь же уточняется, что «коммерциализация знаний успешнее всего протекает в благоприятной поддерживающей среде, которую и принято именовать экосистемой венчурного инвестирования»[26, с.132].

7) Социально-экономические экосистемы.

Понятие «социально-экономическая экосистема» возникло как промежуточное между понятиями «экономический агент» и «рынок».

Под социально-экономической экосистемой понимается локализованный комплекс организаций, бизнес-процессов, инновационных проектов и инфраструктурных образований, способный к длительному самостоятельному функционированию за счет кругооборота ресурсов, продуктов и систем. Одновременно развитие социально-экономических экосистем следует рассматривать как шаг в будущее реальной экономики, требующей серьезной реконструкции институтов организации экономической деятельности [26].

На основе анализа наиболее представительных экосистем в современной экономике можно определить типовой состав экосистемы:

1) Внутренние компоненты:

- организационная (структурная);
- инфраструктурная;
- бизнес-процессная;
- инновационная.

2) Внешние атрибуты:

- ареал (пространственная составляющая);
- жизненный цикл (временная составляющая).

8) Цифровая экосистема.

В настоящее время существует несколько понятий цифровой экосистемы: «экосистема программного обеспечения», «экологии программного обеспечения», «экосистема информационного общества». Существуют различные подходы к определению понятия «цифровая экосистема». В частности, предлагаются следующие определения:

- «совокупность устройств, сервисов и технологий для удобного (с точки зрения простого обывателя) использования современных технологий в повседневной жизни» [В. Шендрик];
- «конвергенция трех сетей: ИТ-сети, социальной и обмена знаниями» (F. Nachira, P. Dini, A. A. Nicola);
- «домен кластерной среды, включающий биологические, экономические и цифровые виды» (E. Chang, M. West);
- «цифровые артефакты и инфраструктура передачи данных, их хранения и обработки, пользователей систем, включая социальные, экономические, политические, психологические и иные факторы, влияющие на осуществление взаимодействий» (H. Dong, F. K. Hussain, E. Chang).

В «Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы» дается следующее определение: экосистема цифровой экономики — партнерство организаций, обеспечивающее постоянное взаимодействие принадлежащих им технологических платформ, прикладных интернет-сервисов, аналитических систем, информационных систем органов государственной власти Российской Федерации, организаций и граждан [5].

Цифровые платформы – это подрывная инновация, меняющая структуру традиционных рынков и создающая новые рынки.

Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК некоммерческая организация, объединяющая крупнейших игроков российской интернет-отрасли) считает, что экосистема Цифровой Экономики России – это все те сегменты рынка, где добавленная стоимость товаров и услуг создается с помощью цифровых (информационных) технологий.

В 2017 году аналитики РАЭК впервые поделили экосистему Цифровой экономики на хабы для анализа уровня вовлеченности в цифровую экономику (основополагающий каталог тем развития интернета и его рыночных сегментов):

- Государство и общество;
- Маркетинг и реклама (рынок);
- Финансы и торговля;
- Инфраструктура и связь;
- Медиа и развлечения;
- Образование и кадры;
- Кибербезопасность.

Анализ, проведенный РАЭК в 2018 году показал, что вклад интернет - экономики в экономику России составил 3,9 трлн. руб.

Ключевые характеристики цифровой экосистемы:

- Наличие информационно-технологической инфраструктуры и единой информационной среды для взаимодействия участников;
- Открытость и возможность подключиться новым участникам;
- Алгоритмизация взаимодействия участников;
- Взаимовыгодность отношений участников (принцип win-win);
- Значимость количества участников деятельности (масштаб);
- Снижение издержек участников экосистемы.

Человечество, по сути, поделено между глобальными экосистемами — в странах Запада это Google, добавивший к своему поиску множество сервисов и приложений, в Китае — сервисы digital-гигантов, таких как Baidu, Alibaba и Tencent.

Сетевые сервисы и соответствующее программное обеспечение создают условия для реализации революционно новых моделей бизнес-взаимодействий. И здесь можно говорить не только о трансформации содержания давно уже известных моделей, таких, например, как:

- B2B (Business to Business») – в буквальном переводе, бизнес для бизнеса;
- B2C (Business-To-Consumer) – взаимодействие бизнеса с клиентом;
- C2C (Customer-to-Customer) – взаимоотношения между потребителями;
- B2G (Business-to-Government) – взаимоотношения между организацией и государством;
- G2B (Government to Business) – взаимоотношения между государством и бизнесом;
- G2P – взаимодействия государства и человека.

Но также и о возникновении новых механизмов, таких как:

- P2P – персональное взаимодействие физических лиц;
- C2B – позволяющих компаниям использовать навыки и собственность потребителей.

Эти новые модели бизнес-взаимодействий и порождают ту совершенно новую экономическую реальность, разные грани которой известны нам под именами: экономика по запросу, гиг-экономика, сетевая, долевая, экономика совместного потребления. Это другая философия построения бизнеса, холдинга, отношения с клиентом.

Экосистема создает основу для государственно - частного партнерства (ГЧП) при цифровизации различных отраслей экономики, предоставляя возможность присоединения для множества сторонних разработчиков – создателей новых приборов, продуктов, инструментов и новых цифровых услуг.

Расширяется рыночная власть цифровых платформ – проникая в бизнес-модели рыночных игроков, владельцы цифровых платформ наращивают свое влияние и начинают контролировать цепочки поставок, получают дополнительные рычаги контроля над ценообразованием и могут влиять на соотношение спроса и предложения за счет создания искусственной асимметрии информации.

Экосистема представляет собой закономерное расширение предприятия как институционального понятия и как формы организации реальной

экономической деятельности. Кроме того, экосистема является естественной формой аккумуляции, распространения и приращения знаний, поскольку в ее составе взаимодействуют производственные подразделения, когнитивно-технологические платформы, сети распространения знаний и структуры по производству новых знаний (технопарки).

Экосистемы позволяют:

- значительно повысить факторную производительность, как отраслей промышленности, так и сферы услуг;
- концентрировать финансовые ресурсы для повышения эффективности работы;
- интегрировать инновационные идеи, разрабатывать технологии и ресурсы для создания и реализации инновационных товаров и услуг и, как следствие, получать различные рыночные и сетевые выгоды и эффекты, которые не могут быть получены каждым участником самостоятельно, если они будут функционировать в одиночку;
- формировать новый подход к развитию среды управления, как на уровне корпоративного менеджмента и рыночных стратегий, так и на уровне государственного регулирования социально-экономического поведения.

Исчезает понятие «предприятие» в привычном смысле этого слова. Кардинальным образом меняется содержание таких категорий, как «собственность», «занятость», стираются границы между субъектами рынка, трансформируя социальную ткань современного общества. Главное ноу-хау платформенных компаний – это не производство конкретных товаров или услуг, но создание условий и технологической базы для кардинального изменения моделей взаимодействия между субъектами в совершенно разных сферах экономической деятельности.

Экосистемы позволяют использовать эффективный финансовый менеджмент для обеспечения конкурентоспособности на основе финансовой платформы, значительно упрощает работу финансовой службы компании. Происходит это за счет генерирования информации обо всех операциях, совершаемых по ходу деятельности. Каждая отгрузка материалов, остановка производства,

совершенная транзакция и т. п. Вся информация синхронизирована и достоверна. Именно эта особенность помогает управляющим компании в режиме реального времени наблюдать за рабочим процессом всей организации. Эта система:

- составляет реальные отчеты о продажах (оборачиваемость, затоваривание, доходность тех или иных сделок);
- оценивает истинного носителя риска в сделках;
- как только выставляется счет, система формирует обратный поток денег по этому счету, на основе которого можно формировать авансы, расчеты и т.д.;
- формирует денежный поток, некие финансовые показатели;
- может формировать бюджет предприятия (как бюджет продавца, так и бюджет потребителя);
- автоматически вводит изменения в основные отчетные формы;
- меняет концепцию финансового анализа, который дает понимание истинного носителя риска в сделках;
- если создается новое предприятие, система для него делает некую замкнутую экосистему, общение с другими предприятиями, которые уже есть в системе.

Как правило, экосистема строится вокруг технологической платформы, которая становится одним окном ко всем видам услуг и сервисов.

Человечество, по сути, поделено между глобальными экосистемами. Аналитическая оценка экспертов компании McKinsey: «К 2025 году на Экосистемы может прийти около 30% от глобального ВВП (около 60% всех производственных доходов компаний в мире». Если говорить про аналитическую оценку экспертов Сбербанка: «К 2025 году Экосистемы составят ~30% глобальной выручки».

Развитие экосистем, как в теоретическом, так и в практическом плане, является логичным шагом в продвижении к экономике будущего. Для этого необходимо:

- разработка теории управления экосистемами;
- формирование соответствующей законодательной базы на основе существующих правовых норм;
- снижение зависимости процесса цифровизации от бюджетного финансирования и повышению заинтересованности предпринимательского сообщества в инновациях в данной сфере;
- разработка научных рекомендаций в контексте соблюдения требований формирующейся экосистемы по доступности информации о деятельности компаний и государственных органов;
- акцентирование приоритетов инвестирования данной сферы деятельности с привлечением финансовых ресурсов юридических и физических лиц;
- нивелированию негативных последствий воздействия происходящих процессов на рынок труда в направлении развития творческого подхода к формированию национальной системы профессиональных квалификаций и усилению ее влияния на проводимую политику занятости населения и систему подготовки и повышения квалификации кадров.

Программа развития экосистем должна затрагивать едва ли не весь массив институтов функционирования экономики, серьезные изменения затрагивают финансовые отношения субъектов экономики России. Разработка и реализация такой программы должна привести к новому состоянию национальной экономики – формированию экономики экосистем. Все это способствует развитию экономики России и повышению ее конкурентоспособности.

1.3 Гиг-экономика: сущность, содержание и значение для российских организаций

Сегодня формируется новая модель экономики, в которой все больше людей предпочитают частичную занятость.

Одним из наиболее ярких проявлений воздействия технологического прогресса на отношения в сфере труда можно назвать распространение «платформенной» или «гиг-экономики», связанной с трудом посредством онлайн-платформ.

В настоящее время мировое сообщество уделяет особое внимание вопросам регулирования открытого рынка труда и созданию условий для развития новых видов частичной и нестандартной занятости как ключевого признака гиг-экономики.

На сегодняшний день гиг-экономика (или экономика свободного заработка) пока не имеет точного определения. Дословный перевод означает «рынок краткосрочных контрактов». Он подразумевает новую модель экономики, которая характеризуется свободной формой занятости работников – фрилансом. В Таблице 6 представлены примеры определений.

Таблица 6 – Примеры определений «гиг-экономики»

Определение понятия «гиг-экономика»	Автор
Всеобщее распространение новых видов частичной занятости и краткосрочных трудовых контрактов вместо долгосрочных трудовых отношений с работодателем на основе штатного трудоустройства. В то же время под гиг - экономикой следует понимать социально - экономическую модель совместного использования трудовых ресурсов, профессиональных навыков при условии, что работник может одновременно совмещать сразу несколько должностей в разных компаниях, расположенных в любой точке мира посредством цифровых (электронных) сервисов [28].	Лapidус
Рабочая среда, где временные позиции — вещь привычная, а компании привлекают работников в большей степени для выполнения разовых заказов.	-
Экономика временной занятости	Джон Макафи
Экономика, в основе которой лежит труд внештатных работников. Ее еще называют экономикой краткосрочных контрактов, потому что в гиг-экономике временная работа или работа с гибким графиком является обычным делом.	Кембриджский словарь (Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus)

Дословный перевод означает «рынок краткосрочных контрактов». Он подразумевает новую модель экономики, которая характеризуется свободной формой занятости работников – фрилансом.

Гиг-экономика – это, по большей части, городская экономика, со свободным доступом к интернету и активно развивающимися технологиями. По этой причине она наиболее выражена в странах Западной Европы и в США.

В любом случае, гиг-экономика охватывает рынок труда, который характеризуется преобладанием краткосрочных контрактов или внештатных работ над постоянными рабочими местами, либо рабочую среду, предлагающую гибкость в отношении рабочих часов. В гиг-экономике вместо обычной заработной платы, рабочие получают деньги за выполненную ими краткосрочную работу.

Некоторые исследователи относят к участникам гиг-экономики только тех работников, кто трудится на основе убороподобных сервисов, другие - всех фрилансеров или всех работников, имеющих дополнительную подработку.

На наш взгляд, гиг-экономика – это предпринимательская деятельность работника, в основе которой лежит краткосрочный договор на работу и оплате по итогам ее выполнения.

Проследим краткую историю гиг- экономики (Таблица 7).

Таблица 7 – Краткая история «гиг-экономики»

Год	Что произошло
1948 г.	Компания «Мэнпауэр» изобретает понятие «временной работы», а также открывает свой первый офис в Милуоки во главе с адвокатами Элмером Винтером и Аароном Шайнфельдом. Согласно ее модели, агентство нанимает ряд сотрудников, которых потом арендует своим клиентам на короткий/долгий срок. На сегодняшний день компания носит название «Manpower Group», с которой работает около 600 тысяч временных сотрудников.
1998 г.	Профессор Томас Малоун публикует в Harvard Business Review статью «Рассвет экономики е-ланса», в которой написано, что «электронные сети могут привести к возникновению нового вида экономики, в центре которой будет частное лицо». Через год запускается фриланс-платформа Elance, ныне известная как Upwork.
2000 г.	Компания Microsoft соглашается выплатить \$97 миллионов долларов в качестве компенсации работникам, которым не предоставляла медицинскую страховку, пенсии и прочие бонусы. Это было связано с тем, что компания считала их временными сотрудниками (временные работники Microsoft, некоторые из которых проработали в компании более двух лет, носили оранжевые бейджики, а постоянные сотрудники — синие).
2005 г.	Компания Amazon запускает краудсорсинговую платформу Mechanical Turk для того, чтобы сторонние компании могли находить людей для выполнения различных небольших задач, (например, если нужно заполнить описание продукта в магазине или проставить тэги на фотографиях).

Продолжение Таблицы 7

2010 г.	В Сан-Франциско запускается Uber – мобильное приложение для поиска, вызова и оплаты такси или частных водителей, а также доставки любого груза. (В 2014 году компания сообщает, что «дает работы 20 тысячам новых водителей» ежемесячно).
2016 г.	Администрация президента США Барака Обамы выпускает директиву, из-за которой становится труднее отличить стандартных работников от временных.
2018 г.	Администрация президента Дональда Трампа отменяет принципы классификации, установленные в эпоху правления Обамы.

Сегодня гиг-экономика носит глобальный характер — децентрализованная рабочая сила, известная как «человеческое облако», растет на глазах. Издание The Economist оценивает ее прирост в 50 млрд. долларов в год.

Экономика подработок (гиг-экономика) состоит из трех основных компонентов:

- 1) Независимые работники, которые получают оплату за выполненные задания или проекты (это главное отличие от работников, получающих сдельную или почасовую заработную плату).
- 2) Потребители, которым нужна определенная услуга (например, поездка до пункта назначения или доставка еды).
- 3) Компании, напрямую связывающих работника с потребителем, включая технологические платформы на основе приложений.

В рамках развития гиг - экономики можно выделить несколько типов экономических отношений:

- фрилансинг (freelancing) – занятость через электронные биржи фрилансеров;
- краудсорсинг (crowdsourcing) – краткосрочная частичная занятость на виртуальных краудсорсинговых площадках/платформах.

Мировые эксперты выделяют три вида занятости в гиг - экономике:

- 1) независимые подрядчики, консультанты, фрилансеры;
- 2) временно занятые, работники по вызову;
- 3) работники по контракту.

Нужно понимать, что объемы занятости в гиг-экономике достаточно трудно измерить, так как сложно определить точное количество занятых. В таблице 8 представлена доля занятых в гиг-экономике в разных регионах мира за 2017 г.

Таблица 8 – Доля занятых в гиг-экономике в разных регионах мира, 2017г.

Регион	Независимые подрядчики, консультанты, фрилансеры, %	Временно занятые, работники по вызову, %	Работники по контракту, %
Новая Англия	10,7	12,8	15,6
Средняя Атлантика	11,7	13,6	16,2
Центральный северо-восточный	12,3	16,5	18,3
Центральный северо-западный	5,2	11,0	12,0
Южная Атлантика	13,2	17,7	18,4
Центральный юго-восточный	12,1	15,8	17,8
Центральный юго-западный	14,5	16,3	19,1
Горный	29,4	35,1	45,7
Тихоокеанский	17,5	20,8	24,2
Всего:	14,1	17,8	20,5

По таблице видно, что наиболее высока доля занятых в гиг-экономике находятся в горных регионах. Главная причина – удобство для людей, проживающих в труднодоступных районах.

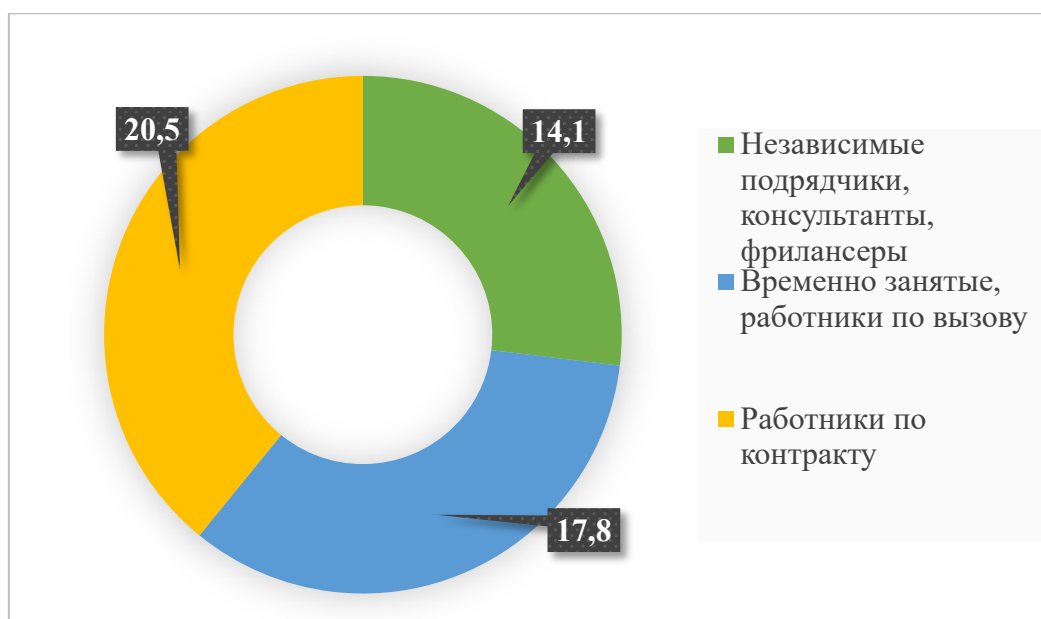


Рисунок 4 – Доля занятых в гиг-экономике в разных регионах мира, 2017г.

Также можно сделать вывод о том, что наибольшую долю занятых в гиг-экономике занимают «работники по контракту» - 20,5%. Это дает точную гарантию об условиях труда и оплате выполненной работе (рис. 4).

Основное различие между экономикой подработок и традиционным рабочим режимом заключается в том, что гиг-экономика — это временная работа, и человеку платят только за эту конкретную работу.

Большинство (около двух третей), кто выбирает независимую работу, действительно делают это, потому что они осознанно предпочитают большую самостоятельность. Они предпочитают гибкость и независимость. Люди с уникальными навыками, которые обнаруживают, что они могут предложить их гораздо большему числу пользователей или клиентов именно в формате свободной занятости. Но примерно треть делает это по необходимости – не могут найти традиционную работу или пытаются дополнить свои доходы.

Гиг-экономика является новой социально-экономической моделью, которая связана с трансформацией сложных социально-экономических систем под влиянием цифровых технологий, финансовых отношений участников.

Сегодня гиг-экономика:

- способствует повышению квалификации предпринимателя, так как он может находить время и для учёбы;
- помогает находить сотрудников со стороны для восполнения дефицитных талантов, редких навыков и опыта;
- дает организациям снижение расходов на персонал, экономию на офисном пространстве, оборудовании, экономии на документообороте и сопровождению многих процессов в системе договорных отношений «работодатель – сотрудник», на социальных благах, таких как медицинское страхование, минимальная зарплату, пенсионное обеспечение, выходное пособие, социальный пакет и т. п.;
- увеличивает число занятости населения (гиг-экономика создала новые рабочие места и, следовательно, уменьшила показатели безработицы).

В дополнение к широким экономическим и социальным изменениям, движущим гиг-экономику, новые трудовые модели расширяются за пределы сети фрилансеров, быстро интегрируя роботехнику и когнитивные технологии в трудовые ресурсы. Эти автоматизированные «сотрудники» представляют собой новую форму таланта, которую HR должен быть готов вовлекать и управлять.

Гиг – экономика вошла практически во все сферы. Теперь внештатно работают не только специалисты в области IT и Digital-технологий, но и специалисты из области финансов, образования, строительства, здравоохранения, транспорта, сельского и лесного хозяйства [21].

По сути, формируется новая модель трудовых отношений. Компания Deloitte называет этот процесс открытой экономикой талантов — профессионалы могут двигаться от роли к роли, внутри и вне предприятия, а также через организационные и географические границы. Тренд стал более заметным на фоне взрывного роста сервисов, которые соединяют заказчиков и исполнителей (Uber, UpWork, Fiverr, Catalant и др.).

Авторитетные консалтинговые компании оценивают ежегодный прирост гиг-экономики в \$50 млрд. и прогнозируют, что к 2027 году в ней будет занято больше людей, чем на обычных стационарных рабочих местах.

2 Практики использования принципов гиг-экономики

2.1 Характеристика типов экономических отношений в гиг-экономике

Масштабное проникновение цифровых технологий в бизнес-модели современных компаний способствовали переходу работодателей к использованию новых форм занятости: фриланс и краудсорсинг.

Рассмотрим каждый из этих типов экономических отношений отдельно.

I. Фриланс

Слово «фриланс» происходит от английского «freelance». Под этим понятием подразумевается работа вне штата какой-либо компании, что-то вроде частной деятельности.

Термины «фриланс» и «фрилансер» недостаточно разработаны в науке — пока нет точного определения этих понятий. В настоящее время, данные понятия широко используются в профессиональной среде независимых работников, однако, в научной литературе встретить эти термины — большая редкость.

Если говорить о этимологии, то первоначально в Европе фрилансерами называли средневековых наемников. Это были профессиональные военные, которые были свободными людьми и оказывали услуги знатым землевладельцам за вознаграждение. Можно уже сделать вывод о том, что ключевой характеристикой фрилансеров является возможность оказания профессиональных услуг различным заказчикам. С 19 века термин «фрилансер» стал обозначать так называемых свободных художников — независимых журналистов, критиков, писателей, музыкантов и представителей других творческих профессий. За тем этот механизм получил развитие как в теоретическом, так и в практическом плане.

Наиболее значительными оказались работы Д. Пинка [48] и Т. Малоуна [32], в которых дается описание фрилансеров и выстраиваются прогнозы относительно их значения и важности для экономики будущего.

Сегодня «фрилансер» — наиболее общее и часто употребляемое во всем мире слово для самоопределения независимых IT-специалистов, журналистов,

дизайнеров, копирайтеров, переводчиков и т.д., работающих на проектной основе с различными заказчиками. Однако, на сегодняшний день фрилансеры работают уже во всех отраслях.

В 1999 г. появилась первая биржа удаленной работы, что, по сути, ознаменовало институционализацию новых рынков, участниками которых сегодня являются миллионы фрилансеров и их заказчиков со всего мира.

Многие исследователи определяют «фриланс» как модель занятости, в которой работник и заказчик независимы друг от друга, то есть, не связаны постоянными трудовыми отношениями, при этом работник осуществляет поиск работы (проектов, заказов) и собственную занятость (режим, объем, характер работы) согласно собственным интересам и опыту, а заказчик рассматривает его как временного исполнителя.

Влияние фрилансеров на состав рабочей силы признают и корпоративные руководители. В опросе, проведенном в 2018 BCG в партнёрстве с инициативой Гарвардской школы бизнеса «Управление будущим трудом» среди 6500 руководителей по всему миру, около 40% респондентов заявили, что доля внештатных сотрудников в их организациях увеличится за пять лет. При этом 50% согласились, что корпоративное принятие гиг-платформ будет существенной или очень значимой тенденцией. Результаты согласуются с выводами исследований SAP Fieldglass и Oxford Economics в мае 2018, согласно которым внедрение этих платформ компаниями почти удвоится за три года.

Второй ключевой характеристикой фриланса является – независимость и свобода. Это подразумевает высокий уровень автономии в различных сферах. Другими словами, человек, который занимается фрилансом, характеризуется:

- Рыночной автономией (самостоятельно выбирает и принимает решения по поводу сотрудничества с контрагентами);
- Трудовой автономией (самостоятельно выбирает заказы, проекты и любую другую работу);
- Организационной автономией (самостоятельная организация рабочего места и времени);

- Финансовой автономией (возможность сотрудничества с несколькими заказчиками одновременно);
- Социальной автономией (нет привязки к конкретной корпоративной культуре).

Для конкретизации термина «фрилансер», можно выделить следующие особенности:

- 1) На фрилансеров не распространяются многие нормы трудового законодательства и социальные гарантии, которые предназначены для стандартной организационной занятости;
- 2) Фрилансеры свободны и независимы в принятии решений, а именно, они могут выбирать клиентов и заказы, методы и последовательность работ, планирования рабочего времени;
- 3) Фрилансеры могут одновременно иметь нескольких источников дохода и работать над несколькими проектами сразу;
- 4) Фрилансеры, прежде всего, высококвалифицированный профессионал, занятый преимущественно интеллектуальным трудом;
- 5) Фрилансер предоставляет услуги, а не производит товары;
- 6) Фрилансер получает гонорар за предоставленные им лично услуги;
- 7) Труд фрилансера, как правило, связан с производством и обработкой информации;
- 8) Существуют чрезвычайно низкие барьеры входа на рынок, и делают информацию легко доступной для участников рынка.

На сегодняшний день фриланс – достаточно распространенная форма занятости в США и Западной Европе, которая осуществляется через интернет.

Ч. Хэнди [49] предлагает переосмыслить традиционные представления о занятости и карьере и делает основной акцент на тех возможностях, которые открываются перед человеком благодаря новым формам занятости, а именно:

- возможности свободно распоряжаться собственным временем;
- гибкая занятость;
- планировать жизнь и трудовую деятельность;

– самореализации в различных сферах и т. п.

При этом он обращает внимание на то, что подобная гибкая занятость требует высокого уровня самоорганизации, целенаправленного управления собственной жизнью. Помимо этого, фрилансеру необходимо обладать еще и склонностью к риску или, по крайней мере, терпимостью к нему, так как нестабильная, временная занятость неизбежно сопряжена с неопределенностью.

У. Бек отмечает, что гибкие и нестандартные формы занятости фактически перекладывают на плечи индивидов риски, которые раньше брали на себя фирмы и государство.

Фриланс зачастую путают с другой формой занятости - удаленной работой. В таблице 9 приведена сравнительная характеристика фрилансера и удаленного работника.

Таблица 9 – Отличительные характеристики фриланса и удаленной работы

№	Критерии	Фриланс	Удаленная работа
1	Условия работы	Нет официального трудоустройства. Ограничение по сроками сдачи готовой работы или промежуточных отчетов.	Оформлен в штат компании, заключается трудовой договор. Работодатель вправе регламентировать часы, когда работник должен находиться на связи.
2	Социальная защищенность	Отпуск и выходные дни — результат личного решения. Ненормированный рабочий день	Оплачиваемый отпуск по графику. Выходные и праздники, оплачиваемый больничный лист и фиксированная продолжительность рабочего дня.
3	Корпоративные стандарты	Не должен соответствовать корпоративным стандартам.	Должен соответствовать корпоративным стандартам.
4	Должностные обязанности	Самостоятельно устанавливает себе определенный уровень показателей эффективности.	Ежемесячное (ежедневное, еженедельное) выполнение плановых показателей, установленных компаний.
5	Клиенты	Самостоятельно выбирает заказ, проект и работу.	Нет возможности выбора. Любое задание должно быть выполнено, даже если оно не привлекательное.
6	Объем работы	Нестабильность объема заказов и уровня дохода.	Гарантированный объем постоянной работы. Установленный уровень дохода

Продолжение Таблицы 9

7	Компетенции	Продвигает собственное имя, раскручивает как бренд именно себя.	Профессионализм может быть отражен в резюме, в рамках деятельности в определенной организации.
8	Включенность в социально-экономические отношения	Стаж работы считается самым фрилансером. Официального статуса «фрилансер» нет. Чаще всего «серая» или «черная» занятость.	Трудовой договор, стаж работы отмечается в трудовой книжке. Работодатель платит налоги. Работник имеет социальную защищенность. Как правило «белая» занятость.

В 2019 году было проведено социологическое исследование, в котором были рассмотрены основные преимущества и недостатки фриланса. Ниже описаны результаты этого опроса.

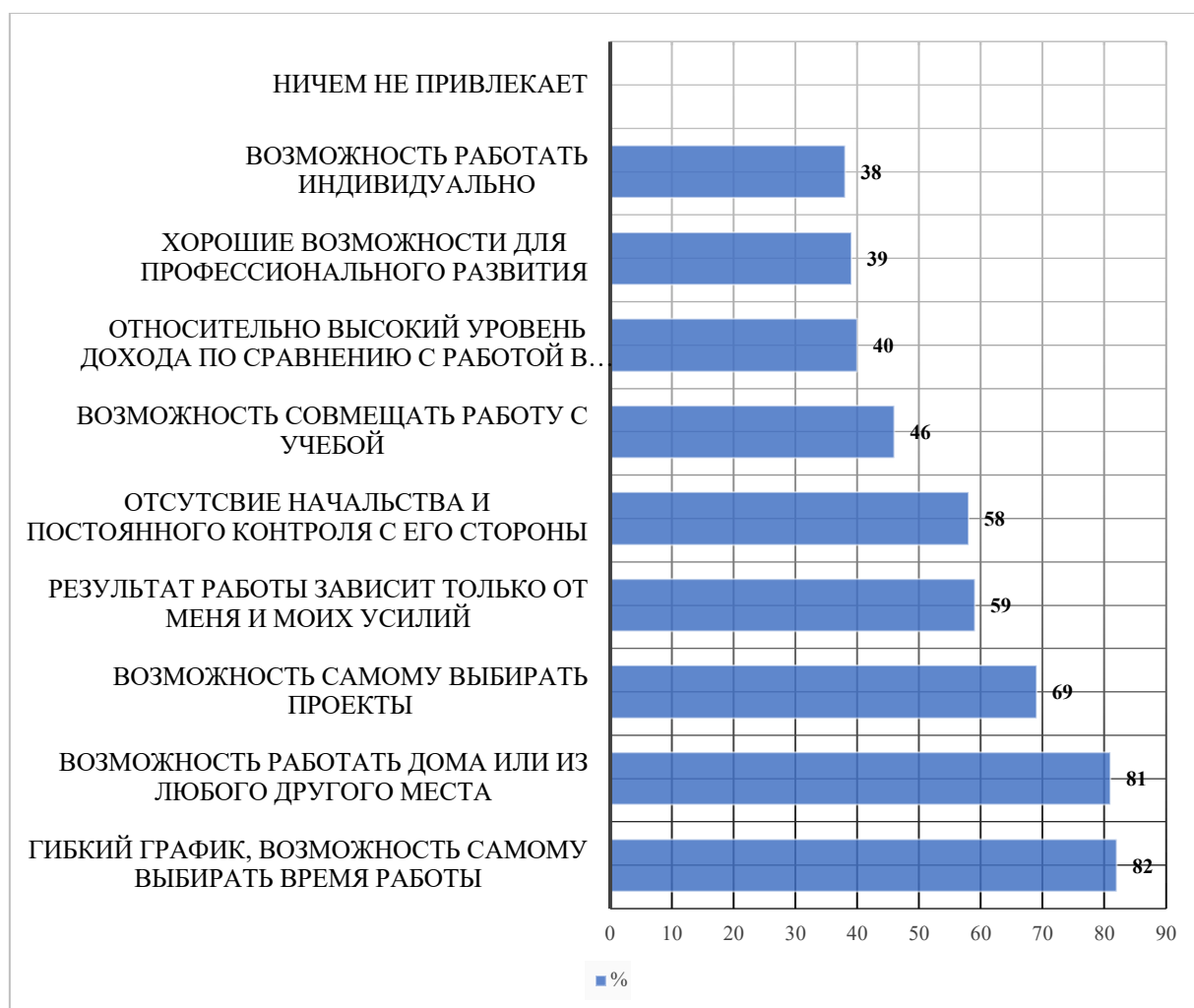


Рисунок 5 – Преимущества работы во фрилансе, 2019г.

Как видно из гистограммы (рис. 5), главные преимущества в работе фриланса – гибкий график и возможность самому выбирать время работы (82%) и возможность работать дома или из любого другого места. Также фрилансеры ценят возможность самостоятельно выбирать проекты (69%). Почти 40% опрошенных считают, что главными преимуществами является относительно высокий уровень дохода по сравнению с работой в штате (40%), хорошие возможности для профессионального развития (39%) и возможность работать индивидуально (38%).

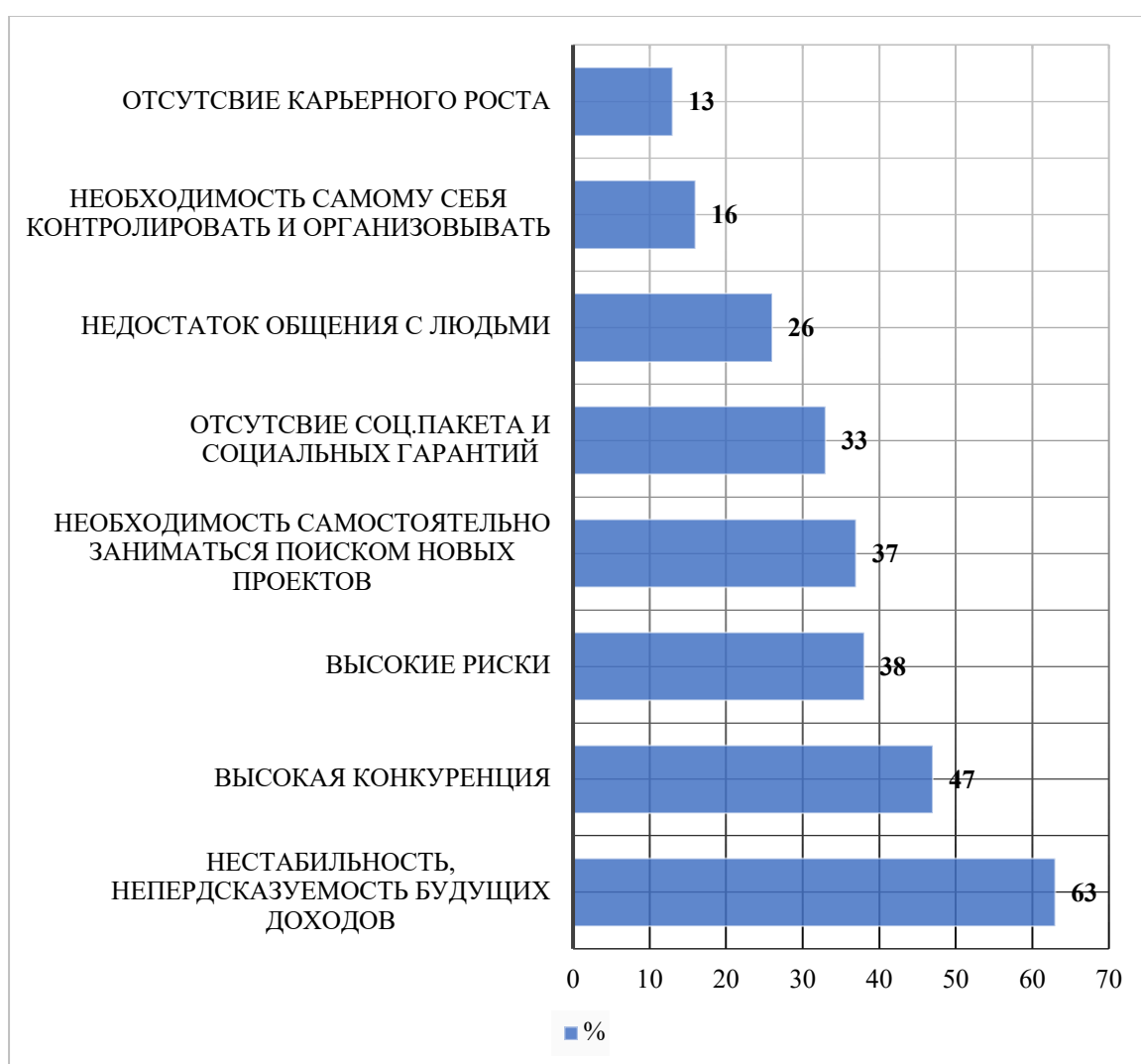


Рисунок 6 – Недостатки работы во фрилансе, 2019г.

Говоря о недостатках (рис. 6), первое, что выделяют опрошенные – это нестабильность и непредсказуемость будущих доходов (63%). Высокая

конкуренция – вторая по значимости проблема (47%), с которой сталкиваются фрилансеры. Наименьшее число опрошенных считают, что отсутствие карьерного роста (13%) и необходимость самому себя организовывать и контролировать (16%) – вот главные недостатки фриланса.

Кроме того, фриланс можно рассматривать как первый шаг к собственному бизнесу.

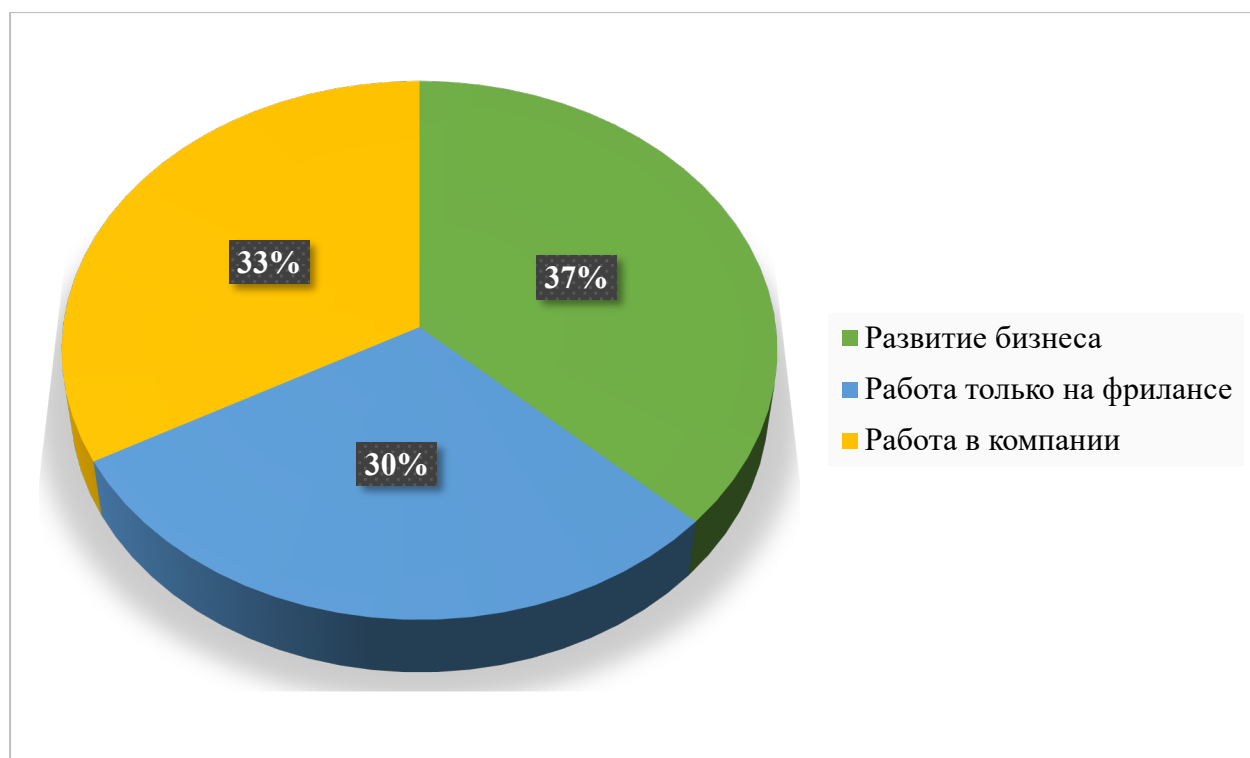


Рисунок 7 – Результаты опроса - ответы на вопрос фрилансеров
«Планы на будущее?»

На рисунке 7 показано, что большинство опрошенных (37%) планируют помимо фриланса развивать свой бизнес. Примерно равное количество респондентов хотели бы работать только на фрилансе (30%) и работать только в компании (33%).

Для поиска работы фрилансеры чаще всего используют специальные сервисы – биржи фриланса. В число лучших и наиболее востребованных входят следующие биржи фриланса: Kwork; FL; Work-Zilla; Freelance; QComment; MoguZa; Advego; Kadrof; Author24; Shutterstock и др. Кроме того, используют

форумы, профессиональные группы, социальные сети или напрямую обращаются в компании.

II. Краудсорсинг

Один из типов экономических отношений в гиг-экономике – краудсорсинг, который означает передачу определённых производственных функций неопределённому кругу лиц на основании публичной оферты и совершенно не подразумевает заключение трудового договора. Также, можно сказать, что это процесс, при котором заинтересованный круг лиц или «толпа» делятся на безвозмездной основе различного рода ресурсами (интеллектуальными и др.) на виртуальных площадках посредством сети Интернет [8].

По классификации Международной организации труда (МОТ), краудсорсинг как особый вид трудовой деятельности следует относить к нестандартным формам занятости, а именно к временной занятости (случайный труд), при которой работники заняты определенный период времени. Такой труд характерен для наемного труда в неформальном секторе экономики, особенно на рабочих местах, связанных с «работой по требованию», гиг – экономикой, экономикой совместного потребления (sharing economy) и «работой на интернет-платформах» [16].

Технология краудсорсинга возникла в конце XX века и продолжает набирать популярность во всех странах мира в силу серьезных преимуществ, которые дает данный инструмент современному обществу, бизнесу и государству:

- расширение знаний и компетенций;
- снижение транзакционных издержек;
- повышение узнаваемости бренда компании;
- вовлечение населения в мероприятия по решению социально-значимых проблем и т.д.

Современная история использования термина «краудсорсинг» началась в 2006 г., спустя 15 лет после разработки и усовершенствования операционной системы Linux, основанной на открытом коде. В 2006 году термин «Краудсорсинг» был сформулирован редактором журнала «Wired» Джеффом Хау (Jeff

Howe) в статье под названием «Восход Краудсорсинга» (The Rise of Crowdsourcing).

В 2008г. Хау Джефф выпустил книгу «Краудсорсинг: Коллективный разум – будущее бизнеса», где дает характеристику развития краудсорсинга как способа решения задач при помощи «коллективного разума» через Интернет и его значение.

К началу второго тысячелетия технология краудсорсинга, просуществовав менее 10 лет, уже доказала свою эффективность. Сегодня в развитых странах технология краудсорсинга используется практически во всех сферах: в астрономии, медицине, политике, продвижении стартапов, СМИ, биологии и др. и повысилась его экономическая эффективность.

Краудсорсинг находится на стыке двух явлений, получающих широкое распространение в современной экономике: социализация бизнеса и открытые инновации. Краудсорсинг является социальной технологией за счёт организации социального взаимодействия между специалистами различных направлений в онлайн-сфере. Вторым важным аспектом краудсорсинга является его инновационный характер. Когда необходимо усовершенствовать бизнес-модель компании, привлекаются изобретения и интеллектуальную собственность у других компаний.

Краудсорсинговые технологии активно используют в США, Австралии, странах Западной Европы и др.

К основным принципам краудсерсинга можно отнести:

- 1) Доступность (реализация краудсорсинговых проектов очень просто в использовании, обычно с помощью сайта или социальных сетей);
- 2) Открытость (каждый желающий может принять участие в проекте);
- 3) Глобальность (использование многомиллионных интернет-сетей обусловлено тем, что чем больше людей задействовано в проекте, тем лучше);
- 4) Добровольность (всю работу выполняют неоплачиваемые или малооплачиваемые люди, заинтересованные в данном проекте);
- 5) Модульность (разделение работы на более мелкие части или задача);

6) Компетентность (задания должны выполняться людьми с подходящей квалификацией и должными знаниями, иначе уменьшается эффективность проекта).

К преимуществам краудсорсинга можно отнести:

1) Достаточно большой охват;

Предлагая решение задачи большой группе потенциальных исполнителей, заказчик автоматически достигает широкого охвата. При этом он не прикладывает каких-либо дополнительных ресурсов или усилий.

2) Вовлечение пользователей;

Это определено как один из ключевых моментов технологии Краудсорсинга, что в разы эффективнее, чем созданные традиционными способами.

3) Масса вариантов и разнообразие выбора;

Свои варианты присылают люди из разных континентов, представляющие разные профессии и обладающие различным опытом.

4) Единственно возможный вариант;

Зачастую решить задачу удавалось исключительно с применением Краудсорсинга.

5) Фиксированные сроки;

Большинство Краудсорсинговых проектов имеет жестко ограниченные сроки, в рамки которых участники должны уложиться.

6) Экономия финансовых ресурсов;

Чаще всего Краудсорсинг действительно позволяет достигать результатов с меньшими затратами.

Согласно предложенной Л.В. Липидус классификации выделяют [30]:

1) Коммерческий краудсорсинг – включение людей («толпы», краудсорсеров) в процесс создания, финансирования, производства, продвижения проекта, продукции, услуги на добровольной основе с целью получения прибыли за счет добавления потребительской ценности и формирования дополнительного спроса на проект, продукт, услугу с использованием краудсорсинговой платформы в сети Интернет.

2) Социальный (некоммерческий) краудсорсинг – включение людей («толпы», краудсорсеров) в процессы решения капиталов-, трудо- и знание- ем- ких задач (в т. ч. социально значимых) с использованием краудсорсинговой плат- формы в сети Интернет на добровольной основе. Частным случаем коммерче- ского и некоммерческого краудсорсинга является краудсорсинг инноваций – во- влечение людей («толпы», краудсорсеров) в процесс поиска инновационной идеи/решения/проекта/продукта/услуги с использованием краудсорсинговой платформы в среде Интернет на добровольной основе.

Типы краудсорсинговых проектов представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Возможные типы краудсорсинговых проектов в системе гос- ударственного управления

Функция краудсорсинга	Виды краудсорсинговых проектов
Оценочно-диагностиче- ская	Проекты по привлечению граждан к самостоятельному ре- шению общественных проблем и организации сообществ для решения волонтерских задач
Социально-контрольная	Проекты по фиксации проблем, требующих решения со сто- роны органов государственной власти и управления, органов местного самоуправления и находящихся в ведении этих ор- ганов, а также по выработке предложений по решению про- блем, в том числе посредством конкурсов новых идей и ин- новаций (без непосредственного участия в процессах управ- ления и политике)
Консультативно-согласи- тельная	Проекты по созданию петиций, проведению общественной экспертизы и разработке законопроектов с прямым участием граждан в работе законодательных и исполнительных ор- ганов государственной власти
Прогностическая	Проекты по тестированию мобильных приложений, сайтов, услуг для населения, создаваемых в рамках деятельности ор- ганов управления регионом, в том числе по тестированию продуктов и услуг, предлагаемых государственными орга- нами населению
Проектно-управленческая	Проекты по улучшению информированности населения ре- гиона о деятельности общественных организаций и государ- ственных органов посредством составления рейтингов по ре- шению административных задач (управление на основе со- трудничества)

В разрезе рассмотрения краудсорсинга как инструмента для финансирования следует выделить три направления, которые получили дальнейшее развитие:

- краудфандинг (сбор средств для реализации проектов без последующего участия в акционерном капитале);
- краудлендинг (кредитование физическими лицами других физических или юридических лиц через специальные интернет-площадки);
- краудинвестинг (сбор средств для реализации проектов с последующим участием в акционерном капитале).

Краудфандинг рассматривается как одна из форм краудсорсинга. Краудфандинг (или, по-другому, народное финансирование) – направление в сфере движения денег. Этот термин впервые озвучен в 2006 г. интернет-предпринимателем Майклом Салливаном (Word Spy 2008), занимавшимся созданием сайта Fundavlog для аудио - и видеоблоггинга. Краудфандинг – это способ получить инвестиции для своего проекта без банковских кредитов и займов у родственников [17].

Впрочем, идея народного финансирования каких-либо проектов — далеко не нова. Краудфандинг применялся в том или ином виде за сотни лет до того, как получил определение в современном словаре и стал модным способом сбора средств. Так, еще в 18 веке литературный и гуманитарный краудфандинг возникает в Европе, привлекая средства для издания книг.

С момента появления в 2007 году мировой рынок коллективного фондирования стремительно растет, изменяя роль финансовых институтов во всем мире и влияя, как это уже было отмечено, на государственную политику и рыночные тенденции. В 2010 г. рынок краудфандинга только формировался и составлял около 900 млн долларов. Начиная с 2012 года, наблюдался бурный рост рынка. К 2018 году объем мирового рынка краудфандинга увеличился уже до 59,2 млрд. долларов. Краудфандинг классифицируется по цели проекта (бизнес проект, креативный, политический, социальный) и по виду вознаграждения для спонсоров (пожертвование, нефинансовое вознаграждение, финансовое

вознаграждение). Американские исследователи краудфандинг рассматривают как инструмент для малого бизнеса и стартапов в этой сфере.

Краудинвестинг представляет из себя новую финансовую технологию, которая позволяет всем желающим вкладывать деньги в чужой бизнес и получать за счет этого прибыль. При этом инвесторы ожидают получить больший доход по сравнению с банковскими депозитами или же вложениями в акции крупных компаний, а бизнес, привлекающий средства за счет крауд - площадок, рассчитывает получить гибкое финансирование без залога под рискованные проекты, не имеющие шансов на банковское кредитование [40].

За рубежом насчитывается огромное количество краудинвестинговых площадок, большая часть которых зарабатывает за счет премии за успешный результат привлечения инвестиций. Но стоит также выделить более сложные модели монетизации с оплатой за управление капиталом и премией за результат.

Прогнозируется, что к 2025 году объем крауд-индустрии может составить уже 96 млрд. долларов, а по данным экспертов краудфандинговой платформы Fundly мировой рынок может достичь 300 млрд. долларов

Эту технологию глава Сбербанка Г. Греф считает рецептом преодоления системного кризиса государственного управления не только в России, но и в мире. По его мнению, коллективный разум 6% россиян (так называемого креативного класса) сможет найти самое эффективное решение проблем современности, а заодно улучшить социальную атмосферу в стране.

При переходе на такой тип экономического развития важна не только его динамика, но и ее направление, что требует кардинального переосмысления роли правительства и государственной политики в регулировании экономики. В настоящее время мировое сообщество уделяет особое внимание вопросам регулирования открытого рынка труда и созданию условий для развития новых видов частичной и нестандартной занятости как ключевого признака гиг-экономики.

В связи с этим интерес государственных деятелей и политиков к проблемам трансформаций социально-экономических систем под влиянием цифровых технологий настолько велик, что проблемы гиг-экономики становятся

важнейшей повесткой дня не только в массмедийном, но и политическом дискурсе. будет расти доля рынка социальных услуг.

2.2 Мировой опыт и сферы применения гиг-экономики

Гиг – экономика – это, по большей части, городская экономика, со свободным доступом к интернету и активно развивающимися технологиями.

По результатам исследований консалтинговой компании McKinsey, в этих странах в 2017г. порядка 20-30% работающего населения зарабатывали на жизнь выполняя временную работу или работая в качестве независимых подрядчиков. Сюда же можно отнести и людей с постоянной работой, имевших дополнительные заработки на стороне. Кроме того, в рамках разработки системы мобильных рабочих мест происходит переход не только к гибкому графику работы, но и дальнейшему развитию системы удаленного рабочего места.

Уже сейчас в развитых странах удаленная работа и фриланс стали нормой для многих профессий, и их доля продолжает увеличиваться. Например, в США ожидается, что уже к 2020 г. доля фрилансеров достигнет 50%. Новой тенденцией в сфере глобальной занятости стало распространение трансграничной удаленной занятости, а в ряде европейских стран уже введено законодательное (регламентное) регулирование удаленной работы из дома.

По прогнозам аналитиков Upwork и Freelancers Union, к 2027 году работников, занятых в гиг-экономике США, будет больше, чем работников, имеющих постоянную работу. Есть все основания полагать, что в экономиках других стран сложится похожая ситуация, пусть и несколько позже.

Сейчас в США 36% работников работают как на основной работе в офисе, так и удаленно. В то же время 29% рабочей силы ушло во фриланс. Почти 40% американской рабочей силы в настоящее время получает не менее 40% своего дохода за счет удаленной работы. Более 75% работников говорят, что не оставят фриланс, имея при этом основную работу. В целом, 90% американцев открыты для идеи фриланса, консалтинга или независимой контрактной работы.

Согласно прогнозу, количество людей в США, работающих на фрилансе, вырастет с 3,9 млн. в 2016 году до 9,2 млн. к 2021 году.

Мировой рынок фриланса растёт вместе со спросом на удалённую работу. Опираясь на обзор рынка труда США «Фриланс в Америке 2017», аналитики «Пэйонира» выяснили, что в штатах индивидуальные предприниматели составляют больше трети от всей рабочей силы страны. (рис. 8)



Рисунок 8 – Динамика развития фриланса в США, чел.

В 2017 году около 53,7 миллиона американцев считались самозанятыми, в 2018 году — 55 миллионов, а в 2019 году их число достигло 57,3 миллиона. Это 36% от работающего населения страны.

По данным опубликованного доклада Института Рузвельта и Фонда Кауфмана, к 2040 году экономика США и всего мира изменится до неузнаваемости: традиционные формы работ перестанут существовать в нынешнем виде, а будущие изменения можно наблюдать уже сейчас в США. В ближайшие 25 лет данная цифра будет увеличиваться вследствие возросшего интереса к

краткосрочным проектам, количественного роста мелких фирм и увеличения популярности краудсорсинговых платформ.

По версии «Пэйонира», самыми востребованными рынками удалённой работы остаются Европа и США. На европейских клиентов работает 51% фрилансеров, но подавляющее большинство фрилансеров стремятся работать на североамериканском рынке. В 2018 году на его долю приходилось всего 37%, а сейчас на клиентов из США работают 68% фрилансеров (рис. 9).

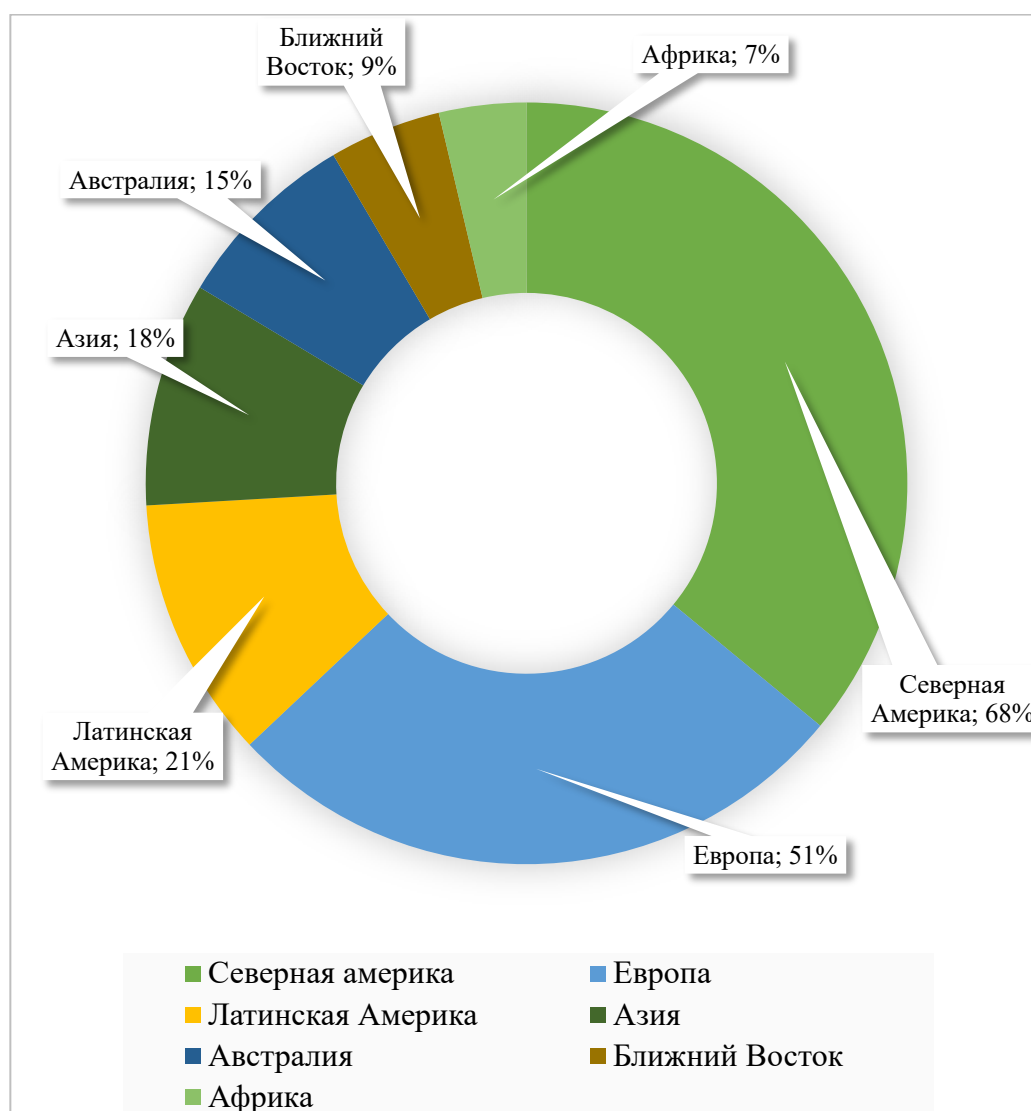


Рисунок 9 – Данные о локации клиентов в мире

Средняя почасовая ставка на мировом рынке составляет 19 долларов. Минимальная ставка составила 3-4 долларов, а максимальная — 100. Больше всего получают юристы — около 30 долларов в час. Услуги дизайнеров, контент-

менеджеров и маркетологов оцениваются в 19-21 долларов в час. За работу виртуального ассистента работодатели готовы платить 11 долларов (таблица 11)

К 2018 году биржи фриланса выросли в международную клиентскую базу, где находят работу 73% фрилансеров.

Выросла роль социальных сетей. В 2016 году через профессиональные онлайн-сети работу искали всего 8% фрилансеров, сегодня эта цифра выросла до 38% (рис.15).

Таблица 11 – Показатели почасовой ставки на мировом рынке фриланса

Отрасль	Специализация	Ставка в час, долл.
ИТ и программирование	ИТ-поддержка	18
	Разработка мобильных приложений	20
	Веб-разработка	22
	Программирование баз данных	21
	Разработчик игр	23
	Разработчик	23
Дизайн и мультимедиа	Графический дизайн	18
	Веб-дизайн	23
	Иллюстрации	19
	Производство мультимедиа	23
Контент и переводы	Копирайтинг	15
	Переводы	16
	Веб-контент	16
	Текст для продаж	16
	Исследования	17
Продажи и маркетинг	Социальные сети	20
	SEO	23
	Продажи	22
Проектирование и производство	Аппаратное обеспечение	23
	Проектирование изделий	22
	Телекоммуникации	21
Финансы, управление, эйчар	Финансовый анализ	21
	Учет	18
	Управление бизнесом	21
	Эйчар	18
	Управление проектами	20

Продолжение Таблицы 11

Право	Консалтинг	29
	Контракты и договоры	29
	Фraud-анализ	27
	Налоговое право	30
	Помощник юриста	30
Клиентская поддержка	Административная поддержка	11
	Ввод данных	11
	Услуги виртуального ассистента	11
	Поддержка клиентов	12

Раньше для поиска работы шли на Линкедин, а теперь всё больше пользователей выбирают для профессионального продвижения Фейсбук. Как показал опрос «Пэйонира», в 2017 году Фейсбук для рекламы своих услуг используют 52% фрилансеров. Линкедин занимает второе место – эту платформу для профессионального общения используют 38% фрилансеров. Далее, на третьем и четвертом месте находится Гугл Плюс и Инстаграм - 21% и 22% соответственно. Последнее место занимает Твиттер – эту платформу используют 19% фрилансеров.

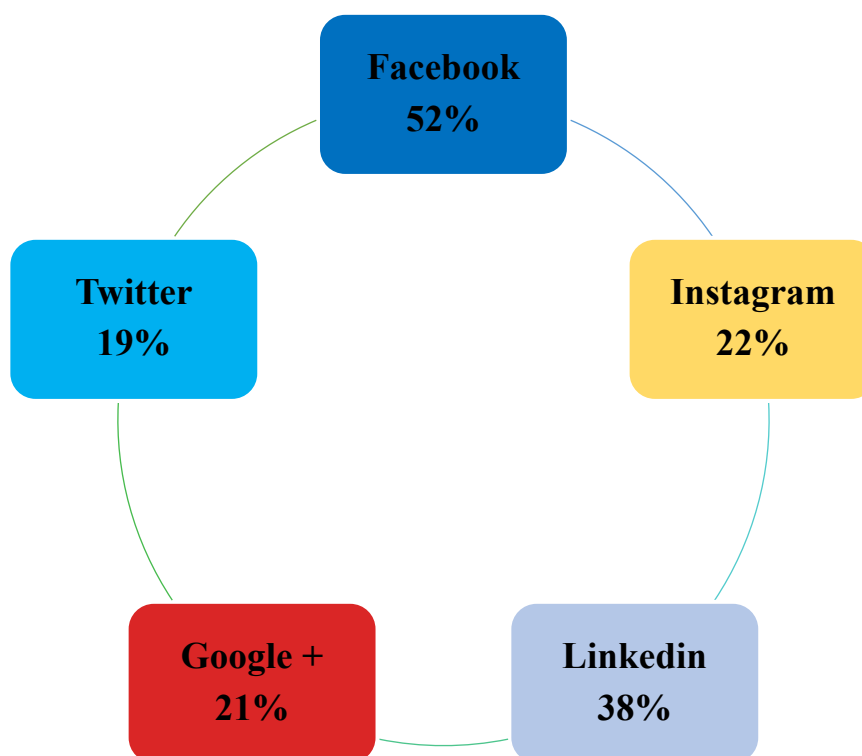


Рисунок 15 - Востребованность соцсетей среди фрилансеров, 2017г.

Время, которое фрилансеры тратят на поиск работы, прямо пропорционально их востребованности на рынке. Спрос на квалифицированных специалистов в сфере ИТ и программирования высокий. Поэтому более половины программистов практически не тратят время на поиск работы. Контент-менеджеры и администраторы тоже обеспечены заказами, а 33% юристов выделяют на поиск новых проектов более семи часов в неделю — примерно один рабочий день.

Мировые биржи фрилансеров и соцсети стёрли границы между заказчиками и исполнителями. Нанять специалиста из любой точки планеты теперь легко, поэтому достойное портфолио и английский язык в активе открывают фрилансерам возможности роста и развития в любой стране.

Удалённые сотрудники выбирают заказчиков, количество рабочих часов и выстраивают график, ориентируясь на свои потребности, а не на штатное расписание. На рынке фриланса находятся проекты для специалистов любого уровня.

По данным опубликованного доклада Института Рузвельта и Фонда Кауфмана, к 2040 году экономика США и всего мира изменится до неузнаваемости: традиционные формы работ перестанут существовать в нынешнем виде, а будущие изменения можно наблюдать уже сейчас: в США общая доля фрилансеров составляет 34 % всего населения – 53 млн. человек [7].

В ближайшие 25 лет данная цифра будет увеличиваться вследствие возросшего интереса к краткосрочным проектам, количественного роста мелких фирм и увеличения популярности краудсорсинговых платформ.

Стоит сказать и о правовом положении фрилансеров, которое в различных странах мира существенно отличается.

1) Великобритания.

Великобритания полагает, что все люди, работающие сами на себя, являются индивидуальными предпринимателями. Они обязаны зарегистрироваться и получить статус self-employed и платить налоги:

- Минимальный доход британца, не облагаемый налогом, составляет до 10 тыс. фунтов в год;

- Минимальная ставка налогообложения 20% применяется, если доход составляет 10 000—41 865 фунтов в год;
- Базовая ставка 40% применяется при доходе от 41 866 до 150 000 фунтов в год;
- Налог 42,5% взимается с доходов более 150 тыс. фунтов — по максимальной ставке.

Также в Великобритании существуют обязательные взносы социального страхования, которые составляют

- 12% при доходе от 772 до 4 тыс. фунтов в месяц;
- С прибыли от 8 000 до 42 385 фунтов стерлингов в год следует вносить 9%;
- С прибыли более 42 385 фунтов стерлингов в год — 2%.

2) США.

В США работающие на себя граждане страны платят так называемый self-employment tax, составляющий 15,3% прибыли - 12,4% поступлений от этого налога идут в социальные фонды, 2,9% — на медицинскую страховку. В Америке разработали систему «мобильных привилегий», в которой накопительные программы вроде медицинской страховки и пенсии не были привязаны к работодателю. Эта система уже работает в социальном страховании: если вы работаете на двух работах, то обе компании делают отчисления на единый счет. Если вы уволитесь, счет не закроется. Корпорации, политики и профсоюзы предлагают ввести налог на работу фрилансеров, благодаря которому компании, нанимающие фрилансеров, обязаны будут выплачивать бонусы на аналогичный счет. В прошлом году сенатор США Марк Уорнер предложил выделить 20 миллионов долларов на проведение экспериментов с этой идеей. Пока что его предложение находится на рассмотрении.

3) Германия.

В Германии также платят обязательный для всех подоходный налог. Каждый немец должен зарегистрироваться в Finanzamt по месту жительства не более чем через четыре недели после начала самостоятельной рабочей

деятельности. Юристы, врачи, нотариусы обязательно должны быть занесены в реестр профессиональной палаты, также они входят в профсоюз. Немецкий подоходный налог составляет от 15% до 42% и формируется на базе поданной декларации. При расчете учитываются различные факторы, такие как, например, семейное положение. Сумма дохода, подлежащего налогообложению, уменьшается на сумму профессиональных расходов. Обязанность внесения страховых платежей в Германии лежит непосредственно на самозанятом человеке. Пенсионное страхование не обязательно для врачей, адвокатов, нотариусов и логопедов.

Данные, представленные в декларации, тщательно проверяются налоговиками, которые анализируют движение денежных средств на банковском счете и производят сопоставление суммы с подтвержденными затратами.

В Западных странах краудсорсинг применяют уже более 20 лет. Он получил широкое распространение на всех уровнях и практически во всех сферах деятельности. За 8 лет с момента запуска Kickstarter (Kickstarter, запущенная в 2009 году) краудфандинг активно развивался, и, по данным 2018 года, 75% американцев осведомлены о краудфандинге и спонсировали как минимум один проект. Краудфандинг на западном рынке охватывает практически все аспекты деятельности человека, увеличивая темпы роста. Максимальный рост был отмечен в Азии — на 320%, а количество краудфандинговых платформ на 2018 год составляет более 1300.

По оценкам Мирового банка, к 2020 г. объем краудфандинга в мире достигнет 96 млрд. дол.

Количество удалённых сотрудников растёт по всему миру параллельно спросу на услуги со стороны работодателей. Удалённые сотрудники выбирают заказчиков, количество рабочих часов и выстраивают график, ориентируясь на свои потребности, а не на штатное расписание. На рынке фриланса находятся проекты для специалистов любого уровня.

2.3 Российский опыт развития гиг-экономики

Россия не осталась в стороне: все больше компаний убеждаются в эффективности гибкой организационной среды, все большее количество людей предпочитают альтернативные формы занятости. По прогнозным данным Министерства экономического развития РФ, рынок труда к 2030 г. будет охарактеризован сокращением трудоспособного населения на 12 %.

В связи с низким доходом почти половина россиян, трудоустроенных официально, ищут себе подработку в теневом секторе экономики государства. Стоит отметить, что продолжает сокращаться занятость на крупных и средних предприятиях. Число выбывших из этой группы предприятий за первое полугодие 2018 года превысило число принятых на 150 тыс. человек.

Уровень неформальной занятости составил во втором полугодии 2018 года 20,3%. В результате неформальный сектор занятости в России за год вырос, но все еще остается ниже уровня 2016-го. Данное повышение, по нашему мнению, во многом обусловлено уменьшением реальных располагаемых доходов граждан в 2018 году. Из-за нехватки средств существования, официально занятые работники были вынуждены увольняться, и искать более высокооплачиваемую работу за пределами трудового законодательства РФ, рискуя своим стажем и будущей пенсией [35].

В России значительное распространение неформальное производство и занятость имеют в сельском хозяйстве, в торговле, в строительстве, а также некоторых других отраслях.

Российский рынок фриланса – это молодой развивающийся рынок. Он отстает от глобального рынка на 3-5 лет, но при этом достаточно быстро растет. По прогнозам PwC объем рынка фриланса в 2020 году составит 48 млрд. долл.

В России фриланс существует всего около 10 лет, а его стремительное развитие принято связывать с активным использованием Интернета. По данным специалистов консалтинговой компании «Джейсон и партнёры» с 2014 года количество россиян, перешедших на удаленную работу, выросло на два

с половиной миллиона человек. Так что сегодня в России работают пять миллионов фрилансеров, а если верить прогнозам этой компании, через три года их количество увеличится до 14 миллионов — это 20% рынка труда.

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг., повлекший за собой массовые сокращения и значительное снижение заработной платы, внес свой вклад в развитие фриланса в России. Именно в этот период наблюдается возрастание интереса к аутсорсингу со стороны российских компаний, желающих сэкономить на постоянном персонале. В связи с этим активно развиваются удаленные специализированные рынки фрилансеров в таких областях, как копирайт, программирование, создание веб-сайтов, дизайн, консалтинговые услуги и т.д. Новая волна кризиса, захлестнувшая российскую экономику в 2014 г., также способствовала развитию фриланса в России.

Первая биржа фриланса в российском Интернете была открыта 14 мая 2005 года, поэтому именно эта дата считается официальным днем возникновения фриланса в России.

В связи с существенным падением курса рубля и валют других постсоветских стран к доллару произошло относительное удешевление услуг российских фрилансеров для западных заказчиков, что помогло активизировать интеграцию русскоязычных фрилансеров в глобальные рынки удаленной работы.

Аналитики компании PayPal провели исследование российского рынка и выяснили, что за последние пять лет количество заказов от зарубежных заказчиков увеличилось более чем на 19% и продолжает расти.

Кроме того, нужно отметить, что российские специалисты активно осваивают международный рынок фриланса (рис. 16).

В настоящее время 66% удалённых специалистов активно сотрудничают с иностранными клиентами – 14% работают только с иностранными заказчиками и 52% работают с иностранными и российскими заказчиками. И всего лишь 34% предпочитают сотрудничать исключительно с российскими работодателями.

Больше всего заказов поступает от клиентов из Северной Америки, Великобритании и Германии. Стоит отметить, что почти 80% иностранных

заказчиков готовы работать с российскими фрилансерами повторно (49%) или на постоянной основе (26%).

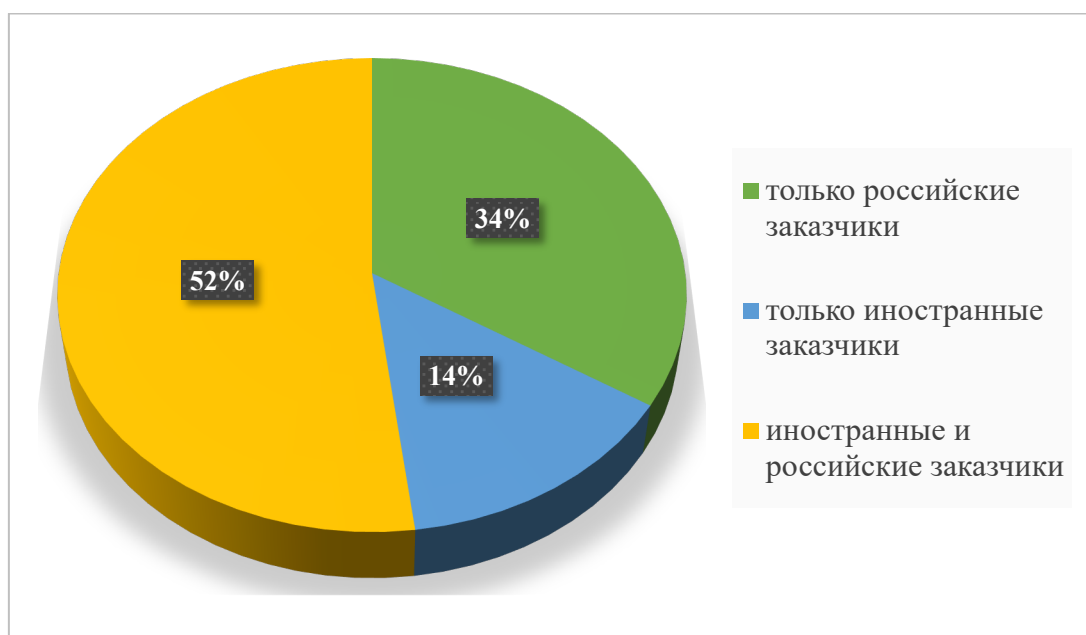


Рисунок 16 – Проникновение международного фриланса среди российских исполнителей

Это связано с тем, что:

- Иностранные клиенты более платёжеспособны;
- Стоимость услуг изначально выше.

Когда речь идёт о международном рынке, фрилансеры обращаются на специализированные сайты. Этими ресурсами пользуются 43% удалёнщиков, что приносит им 73% от общего дохода.

У российских фрилансеров при работе с иностранными заказчиками возникают проблемы. Основные причины (рис. 17):

- высокая конкуренция — 30%;
- разница часовых поясов — 29%;
- языковой барьер — 27%.

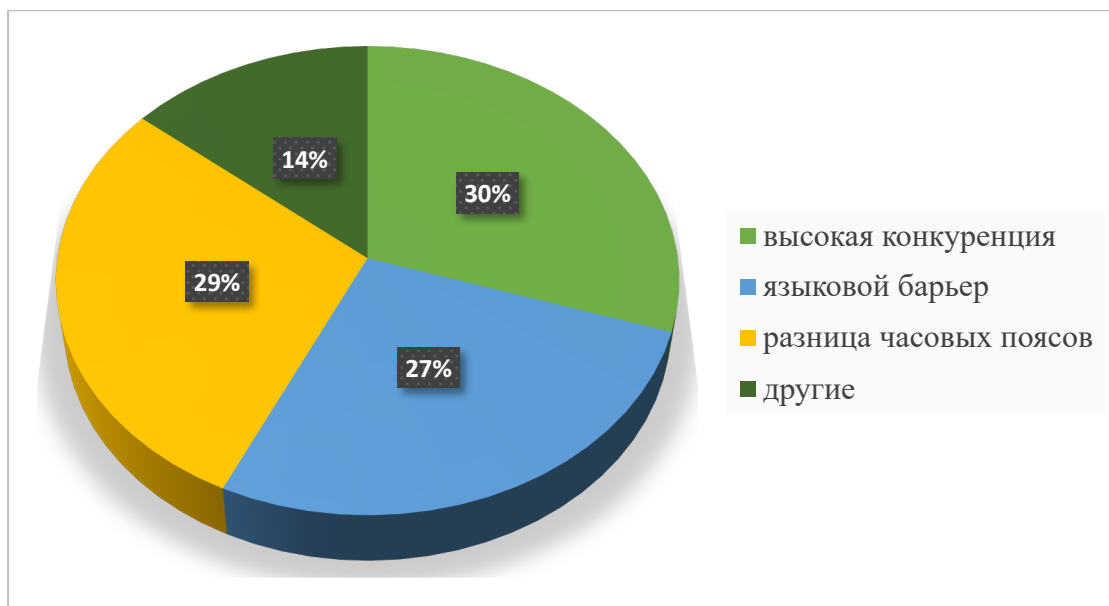


Рисунок 17 – Основные проблемы фрилансеров при работе с иностранными заказчиками, 2018 г.

Среди зарубежных бирж для поиска работы фрилансера наиболее популярны: Freelancer, Upwork, SEOClerks, Flexjobs, Dribbble и другие (рис. 18).



Рисунок 18 – Топ-5 зарубежных бирж для поиска работы фрилансера

На сегодняшний день, по официальным оценкам Бюро статистики труда, фрилансеры составляют около 7% всех работников России и становятся всё более популярной.

Национальная Гильдия фрилансеров, созданная в России в январе 2020 году, провела опрос среди фрилансеров из 35 регионов России. Опрос показал:

- 1) Среди фрилансеров наибольший процент составляют мужчины – 56%, а женщин – 44%;
- 2) За последние 10 лет фрилансеры стали старше: в 2020 больше половины фрилансеров (55%) старше 30 лет (рис. 19)

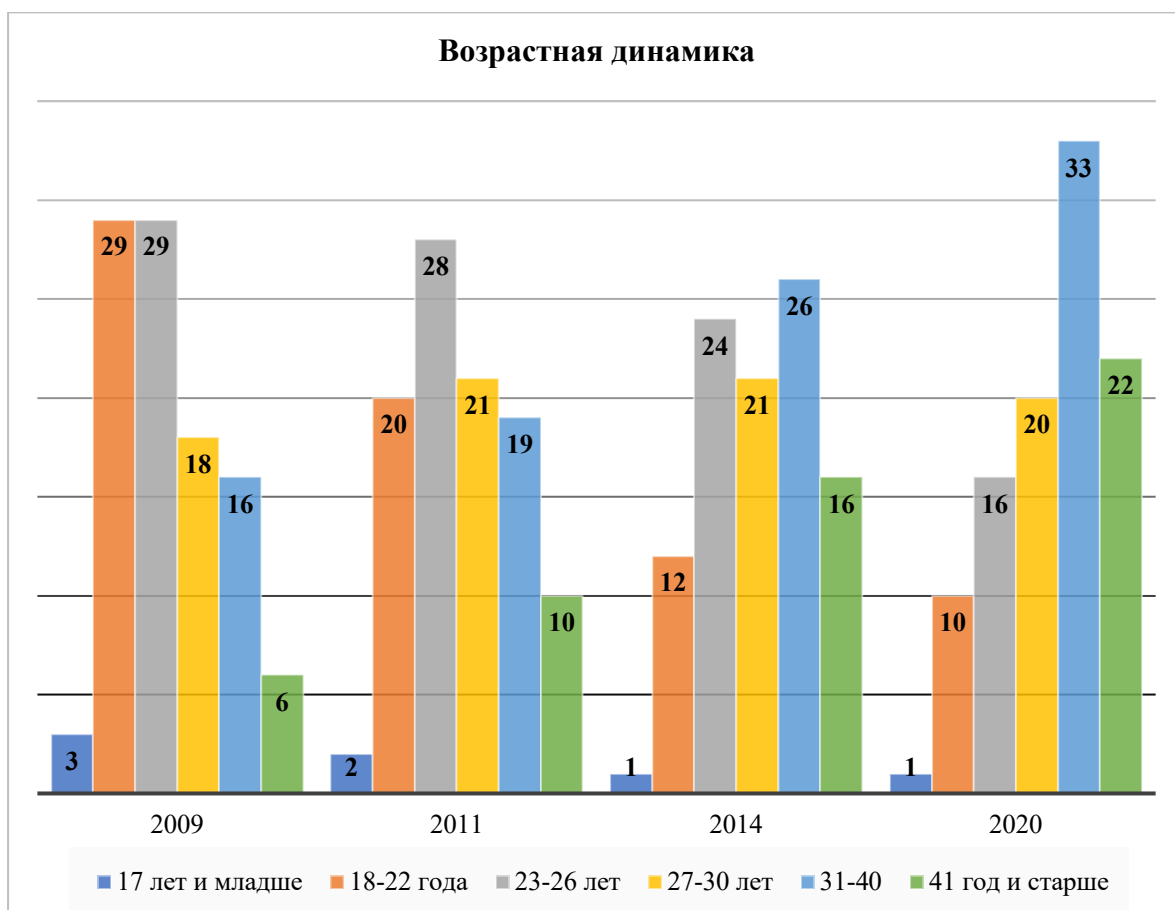


Рисунок 19 - Возрастная динамика фрилансеров, 2009-2020 гг.

- 3) Более 43% имеют высшее образование, из которых, незаконченное высшее – 19%;
- 4) В 2019 году более 18,5% фрилансеров имеет рабочий доход 44 тыс. рублей в месяц;

5) Средний чек российского фрилансера на 2019 год составляет 8050 рублей.

Объем рынка фриланса в России за 2019 год составил 4 млрд. рублей. Согласно исследованию, рост рабочей активности на российском-фриланс рынке наблюдался, как и в 2018 году. В среднем стоимость одного проекта на российском фриланс-рынке составляет 7,5 тыс. рублей, что на 17% выше показателя 2018 года.

Самым востребованным направлением на фрилансе в России остается программирование. Почти половина всех заказов посвящена веб-разработке и созданию приложений и дизайну. На втором месте по количеству опубликованных проектов от клиентов находятся копирайтеры и контент-менеджеры (32%), на третьем — маркетологи и финансисты (25%). Стоит отметить, что количество ИТ-фрилансеров постепенно снижается с одновременным увеличением занятых в сфере бизнес-услуг (маркетинг, PR, юридическая поддержка и тд).

Также было проведено исследование рынка фриланса методом опроса. Первая перепись фрилансеров (2009) проходила в период с 15 декабря 2008 г. по 3 февраля 2009 г. Среди респондентов число действующих фрилансеров составило 11 236 человек, а число активных — 8613 человек. Вторая перепись фрилансеров (2011) проходила в период с 25 февраля по 29 марта 2011 г. Среди респондентов число действующих фрилансеров составило 9698 человек, а число активных — 7179 человек. Третья перепись фрилансеров (2014) проходила в период с 12 декабря 2013 г. по 6 февраля 2014 г. Среди респондентов число действующих фрилансеров составило 14 537 человек, а число активных — 10 574 человека.

В 2019 году опрос проводился в четвертый раз, в нем приняли участие 2410 активных фрилансеров. Этот опрос показал, что стало больше «чистых фрилансеров» (почти в 2,5 раза).

Увеличилось количество фрилансеров, исключаящих режим занятости по найму: с 30% до 45%. Число респондентов вышедших на фриланс за дополнительным заработком увеличилось на 8%. Больше всего фрилансеры ценят

гибкий график и отсутствие привязки к определенному месту. Также фрилансеры высоко ценят возможность выбрать проекты «по душе», причём это касается не только творческих профессий (дизайнеры, фотографы и т.п.), но и разработчиков, программистов.

В зависимости от формы занятости, исследователи выделяют пять категорий фрилансеров:

- чистые фрилансеры, для которых самозанятость является единственным занятием и источником дохода (22%);
- штатные работники, которые совмещают самозанятость с работой в организации (45%);
- студенты, обучающиеся в ВУЗах (18%);
- предприниматели, имеющие помимо деятельности в качестве фрилансера собственный бизнес с наёмным персоналом (9%);
- домохозяйки, сидящие дома со своими маленькими детьми (5%).

Все эти изменения на рынке труда в России приводят к существенным изменениям финансовых отношений как у работодателя, так и у работников.

Если говорить о краудсорсинге, то в России его активное применение началось в 2014 г. Бизнес-модель компании на основе краудсорсинга дает особые преимущества:

- снижение издержек;
- повышение прибыли и конкурентоспособности как в отдельной отрасли внутри страны, так и на мировом рынке;
- инновационное развитие предприятия;
- привлечение талантливых кадров со всего мира и пр.

В таблице 12 представлены основные преимущества и недостатки краудсорсинга в России.

- Тем не менее, технологию краудсерсинга на вооружение взял Сбербанк, который развернул крупную платформу для разработки и принятия решений, а также определения потенциала персонала. Использование технологии краудсорсинга ПАО «Сбербанк России» с целью оптимизации бизнес- и

обеспечивающих процессов позволило получить общий эффект в размере 60 млрд. руб., из которых 13,9 млрд. руб. составил эффект от внедрения идей, разработанных на специализированной крауд-платформе.

Таблица 12 - Преимущества и недостатки краудсерсинга в России

Преимущества	Недостатки
1. Низкая стоимость; 2. Высокая скорость выполнения работ; 3. Доступ к талантливым кадрам по всему миру; 4. Простота внедрения (с помощью сайта или социальных сетей); 5. Возможность повысить узнаваемость компании, услуги, торговой марки, продукта; 6. Возможность привлечения авторитетных экспертов к развитию бизнеса.	1. Отсутствие опыта внедрения и понимания работы механизма у большинства российских компаний; 2. Идеи и решения компании становятся достоянием общественности и могут быть использованы конкурентами; 3. Качество предложенных решений напрямую зависит от заинтересованности и компетенции добровольцев.

В качестве мотивирования сотрудников использовались как материальные призы, так и элементы нематериального награждения: приглашение на тематические конференции, организуемые Сбербанком; обучение участников; виртуальные награды, зачисляемые в личные профили сотрудников. По убеждению Германа Грефа, краудсорсинг может справиться с задачами любого уровня сложности с использованием мудрости миллионов людей.

Другим примером использования краудсорсинга является компания Госкорпорация «Росатом», которая уже в течение 5 лет проводит ежегодный краудсорсинговый конкурс по решению своих задач методом «открытых инноваций» с привлечением молодых инженеров, студентов и исследователей со всей России. Эта технология позволяет эффективно оценивать участников и помогает компании формировать кадровый резерв, а зачастую – трудоустраивать участников.

Коммерческий краудсорсинг развивался более высокими темпами. Так, с 2014 по 2018 гг. краудсорсинговые проекты были реализованы такими крупными представителями бизнес-сообщества, как «Азбука Вкуса», ГК «Норникель»,

ПАО «Ростелеком», Госкорпорация «Росатом», ОАО «Сбербанк России», ОАО «РЖД», в которых по совокупности приняли участие более 20 тыс. человек.

Помимо бизнесменов преимущества краудсорсинга успели оценить и органы местного самоуправления. Краудсорсинг в управлении муниципальными самообразованиями выгоден, как руководству муниципалитетов, так и обычным людям. Первые получают возможность ярко продемонстрировать тот факт, что они готовы прислушиваться к мнению электората и исполнять его требования [17]. Вторые имеют шанс сделать жизнь в своем доме, дворе, квартале и пр. более удобной и комфортной. Российская практика применения технологий краудсорсинга началась в 2014 г. с разработки государственного проекта «Активный гражданин», созданного по инициативе Правительства Москвы, направленный на решение социально значимых проблем. Результатом данного проекта стала обширная общественная деятельность, в том числе организация деятельности медицинских учреждений, облагораживание улиц города Москвы, принятие законопроектов и т. д. Были успешно реализованы государственные краудсорсинговые проекты:

- «Московский стандарт детского отдыха» (2014 г.);
- «Наши маршруты» (2014 г.);
- «Наш город» (2014 г.).

Крауд-технологии позволили привлечь более 1 млн. жителей г. Москвы на единую цифровую площадку и вовлечь в общую деятельность по разработке предложений в области усовершенствования инфраструктуры и качества государственных услуг.

Одним из самых известных активистов краудсорсинга в России является Г. Асмолов (в настоящее время сотрудник Королевского Колледжа Лондона, где он преподает курсы по инновациям в области кризисных коммуникаций, истории Рунета и цифровому предпринимательству), который сделал в 2011 году "Карту Помощи" пострадавшим от пожаров, а также "Карту Холодов", "Карту Радиации" и Атлас Помощи "Виртуальная рында" (rynda.org). Он занимается,

прежде всего, социальными, политическими и гражданскими аспектами краудсорсинга.

Появилась краудсорсинговая платформа Millionagents.com., которая предлагает бизнесу проводить полевые маркетинговые исследования с применением технологий краудсорсинга. Речь идет в первую очередь о сборе данных для ритейловых компаний (товарный аудит, контроль рекламных материалов). Маркетинговые бюджеты, выделяемые на краудсорсинг, постепенно растут, что неизбежно приведет к увеличению количества платформ в России, а значит к улучшению качества услуг и к появлению новых для нашей страны форм краудсорсинга.

В настоящее время в России действует около 380 краудсорсинговых платформ, на которых ежегодно реализуется по меньшей мере 40 000 крауд-проектов. По сравнению с 2014 г. разнообразие областей, в которых реализуются крауд-проекты, к 2018 г. стало значительным.

Эффективность краудсорсинга повышается не только за счет расширения сети вовлекаемых и модификации механизмов мобилизации ресурсов, но и за счёт того, что уровень профессионализма гражданских ресурсов растет.

В рамках развития платформенных технологий в России стал активно развиваться краудфандинг - способ коллективного финансирования, основанный на добровольном участии.

Одной из наиболее популярных крауд - площадок в России на сегодняшний день является Planeta.ru. Planeta.ru. работает по схеме краудфандинга, что позволяет авторам проектов и творческим коллективам привлечь финансирование и собрать средства на реализацию идей и проектов, а их сторонникам и поклонникам получить за это акции — уникальные вещи или возможности. Пользователи создали около 9 тысяч проектов, каждый третий – успешный. На сайте зарегистрировано свыше 500 тысяч пользователей, из которых 40% женщины, 60% – мужчины. Средняя сумма пожертвований – 1500 рублей.

Ресурс краудфандинга позволяет создавать проекты разных жанров и тем: анимация, бизнес, благотворительность, видео, дизайн, еда, журналистика,

игры, искусство, кино, литература, мода, музыка, наука, общество, преактум (предпринимательская активация ума), путешествия, социальное предпринимательство, спорт, танцы, театр, технологии, фотография и др.

За последние несколько лет данное явление в значительной мере распространилось в России, но не достигает результатов европейских стран, Китая или США [9]. Очевидно, что краудфандинг, хотя и может служить хорошим инструментом по сбору средств для малого бизнеса, тем не менее, пока акцент российскими спонсорами делается на решении социальных проблем.

Таким образом, краудфандинг в России – это не просто новый бизнес - инструмент для привлечения инвестиций, это, скорее, возможность компенсировать недостатки государственной социальной и культурной политики, развивающаяся благодаря нематериальной мотивации пользователей, готовых поддерживать проекты, которые они считают важными и нужными для общества.

Развитие в России получила и технология краудлендинга – это одна из основных форм краудинвестинга, суть которого состоит в кредитовании физическими лицами других физических лиц или юридических лиц через специальные интернет-площадки. Эти технологии особенно важны при экономических кризисах в стране.

В 2019 году принят Федеральный закон от 02.08.2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (о Краудфандинге).

Политика правительства в области развития цифровой экономики даст новый импульс дальнейшему распространению краудсорсинговых технологий и будет способствовать формированию правового поля по регулированию трудовых отношений новой социально-экономической модели – гиг-экономики.

3 Пути развития гиг-экономики в экосистеме РФ

3.1 Проблемы развития гиг-экономики в РФ

Общественные отношения, возникающие в связи с развитием цифровой экономики, обладают определенной спецификой в части их объекта и предмета, субъектного состава, условий возникновения, изменения и прекращения, что обуславливает необходимость их комплексного регулирования.

Происходит масштабное и, главное, необходимое проникновение цифровых технологий в экономику страны. В России, на сегодняшний день, к сожалению, не сложились все необходимые условия для стихийного формирования зрелой цифровой экономики за приемлемый период времени. Идет сильное отставание от других стран, например, Китая и США.

В первую очередь это продиктовано технологическими отставаниями и отсутствием критической массы экономических субъектов.

Кроме этого, можно выделить среди причин:

- Отставание в финансировании IT-разработок;
- Отсутствие единой платформенной базы для разработки экосистем крупных компаний;
- Наличие большого числа устаревших норм и правил и неготовность (технологическая, организационная, моральная) органов управления полностью переходить на новые технологии;
- Отсутствие квалифицированного персонала;
- Отсутствие инфраструктуры;
- Бюрократические препятствия быстрой трансформации экономики;
- Отсутствие системы безопасности.

Не стоит забывать, что огромную роль на развитие экономики страны влияют социальные проблемы, решив которые цифровая экономика сможет выйти на совершенно новый уровень. На сегодняшний день, это проблема

высокого уровня безработицы и низкое качество жизни населения нашей страны, связанная с:

- низкими доходами населения (низкая оплата труда) и, как следствие, поиском дополнительных источников доходов;
- трудовой дискриминацией;
- снижением реальных объемов социальных выплат.

Помимо вышеперечисленного, одной из главных проблем является существующие действующие правовые нормы не обеспечивают в полной мере системного подхода к формированию цифровой экономики.

Процесс принятия нормативно-правовых актов в России имеет очень длинный путь, что не соответствует постоянно ускоряющимся изменениям в реальной действительности и, тем более, не будет соответствовать изменениям в цифровой экономике. В России для получения необходимых материалов для работы требуется до двух месяцев после подачи заявки. В США благодаря автоматизации заявка выполняется на следующий день. По данным Минэкономразвития России, на принятие даже подзаконного акта уходит более 300 календарных дней. Это один из главных тормозов в развитии экономики страны.

По данным, прозвучавшим на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) в 2019 году, Государственной думой России на сегодня принято только 2 законопроекта из 100 необходимых в сфере цифровой экономики. Один из таких законов - Федеральный закон от 1 мая 2019 г. № 90-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О связи» и Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (закон об «автономном Рунете»). Но закон не заработает на полную мощность еще долго, так как не готовы даже подзаконные акты, которые должны были вступить в силу уже этой осенью. Но к началу октября из необходимых для запуска системы нормативных актов было принято только пять из 28, хотя по графику все они должны были быть одобрены к августу.

Также стоит отметить, что развитию цифровой экономике препятствуют устаревшие и устаревающие законы и нормативные акты, министерские

инструкции советского периода и современной России, мешающие развитию не только цифровой, но и традиционной экономики (законодательство о бухучете, бюрократизация и избыточные требования к предпринимателям, система нотариальных доверенностей, регулирование технологии использования больших данных и технологии блокчейн). Все это говорит о потере управленческих технологий.

На отрицательное состояние правового регулирования отношений, возникающих в связи с развитием цифровой экономики, влияет и отсутствие единообразного понятийного аппарата, начиная, с самого понятия «цифровая экономика».

Существенное значение для развития цифровизации имеет цифровая грамотность населения. Аналитическим центром НАФИ [15] было проведено исследование по уровню цифровой грамотности населения, которое показало:

- индекс цифровой грамотности россиян в 1 квартале 2020 года составил 58 пунктов по шкале от 0 до 100;
- уровень цифровой грамотности в российских столицах выше, чем в среднем по стране (62% против 58 %), а в селах и поселках городского типа – ниже (55 %);
- цифровая грамотность россиян во многом определяется регионом проживания (в числе регионов-лидеров по уровню цифровой грамотности в федеральных округах: в СЗФО — Санкт-Петербург - 7,84 из 10 возможных баллов, в ЦФО — Тамбовская область - 7,84 , в ПФО — Пензенская область - 7,67 балла);
- доля россиян, обладающих достаточным уровнем цифровой грамотности, практически не менялась на протяжении последних трех лет (по состоянию на январь 2020 года эта доля составила 27% – отставание от целевых значений федерального проекта пока составило 3%).

Из-за недостаточного уровня знаний и навыков в сфере цифровых технологий многие люди и организации оказались не готовы к работе в дистанционном формате.

В России сложилось множество особенностей фриланса, которые отличают его от фриланса в США и Западной Европе. Прежде всего, это отсутствие определения, что такое фриланс. Так, чаще всего, «фриланс» рассматривается, как вид самозанятости, реже – как вид надомной работы, как самостоятельная форма занятости и т.д.

В 2006 году Трудовой Кодекс (в ред. ФЗ от 30.06.2006 N 90-ФЗ) в статье 310 ввел понятие «Надомники» («Надомниками считаются лица, заключившие трудовой договор о выполнении работы на дому из материалов и с использованием инструментов и механизмов, выделяемых работодателем либо приобретаемых надомником за свой счет. Надомник может выполнять работу, обусловленную трудовым договором, с участием членов его семьи. При этом трудовые отношения между членами семьи надомника и работодателем не возникают»).

По нашему мнению, фрилансера нельзя считать надомником, так как он не выполняет работу с использованием каких-либо материалов. Фрилансер — это интеллектуальный труд, выполняющий определенные услуги.

В последние годы, особенно в сегодняшней ситуации, на всех уровнях управления стал использоваться термин «удаленная работа». Федеральным законом от 05.04.2013 N 60-ФЗ в главе 49.1. утверждено положение «Особенности регулирования труда дистанционных работников», где дается определение «дистанционная работа», в место широко используемого в обиходе и в правительственных выступлениях термина «удаленная работа».

С этого момента взаимоотношения между организацией и удаленными работниками регулируются на законодательном уровне. На дистанционных работников распространяется действие трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права. При этом, дистанционной работой является выполнение определенной трудовым договором трудовой функции вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения. Для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с выполнением работы, используются информационно-телекоммуникационные сети общего

пользования, в том числе сети Интернет. Другими словами, это тот же сотрудник организации, только работающий дистанционно.

Следовательно, фрилансеров нельзя относить к дистанционным работникам, поскольку они не связаны трудовым договором с работодателем. Кроме того, трудовые отношения с фрилансерами и дистанционными работниками оформляются на основе разных юридических документов. С наемным работником заключается трудовой договор, а фрилансер оказывает услуги по договору подряда или авторского заказа.

Также, в последнее время в России активно используется категория «самозанятые». Само понятие «самозанятые» так и не получило официального толкования, хотя активно используется.

Все эти определения объединяет следующее:

- Работают самостоятельно без работодателя;
- Доход получают от заказчика;
- Не привлекают наемных работников.

С 2019 года вступил в силу Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход», который вступил в силу 27 ноября 2018 года. Этот закон называют еще «закон о самозанятых».

С середины 2020 года налоговый режим для самозанятых будет работать по всей стране. В законе появилось новое понятие «профессиональный доход». При этом под «профессиональным доходом» понимается доход физических лиц от деятельности, при ведении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам, а также доход от использования имущества.

В законе нет подробного перечня видов работ, которые подпадают под этот закон, но указывается деятельность, по которой работники не могут считаться самозанятыми:

- перепродажей товаров и имущественных прав;
- предпринимательской деятельностью с наймом сотрудников;

- торговлей подакцизными товарами и товарами, требующими маркировки;
- работой по комиссионным, поручительским, агентским соглашениям;
- услугами доставки, кроме случаев наличия кассы и выдачи клиенту чека за доставленный товар;
- добычей, реализацией полезных ископаемых;
- налогоплательщиками, у которых доходы, учитываемые при определении налоговой базы, превысили в текущем календарном году 2,4 миллиона рублей.

Министр финансов Антон Силуанов отметил, что не ранее второй половины 2020 года будет четко сформулирован перечень профессий, представители которых могут регистрироваться в качестве самозанятых. Только после этого эксперимент будет распространен на всю страну.

Суть нового налогового режима для самозанятых заключается в том, что самозанятый платит налог только с доходов, получаемых в рамках своей профессиональной деятельности. Нет дохода — нет налога — это основное отличие от ИП. Ставки налога государство обещает не менять в течение 10 лет:

- 4% фрилансеру нужно будет заплатить с доходов, полученных от физических лиц;
- 6% с доходов от организаций или ИП.

Предполагается, что 1,5 % из той суммы, что заплатит самозанятый гражданин, пойдет в Фонд обязательного медицинского страхования. Кроме того, дарят «приветственный бонус» — 10 000 рублей, на эту сумму можно постепенно уменьшать налог к уплате. Действует это так: пока сумма бонуса не исчерпана, ставка налога снижена — 3 % при расчетах с физлицами и 4 % при работе с компаниями и ИП.

А вот пенсионные накопления фрилансеру нужно будет делать самому и самостоятельно платить в ПФР. Для этого необходимо подать заявление в пенсионный фонд и ежегодно вносить взносы: минимальный — 32448 руб.,

максимальный – 256185, 6 руб. (в 2020г.). С момента подачи заявления будет отсчитываться стаж работы.

Новый налоговый режим позволяет выйти из «серой зоны» и использовать плюсы легального статуса:

1. Открыто размещать рекламу, не боясь проверок и штрафов;
2. Расширить клиентскую базу за счёт новых клиентов, которые привыкли работать официально;
3. Законно отстаивать свои права в суде, если их нарушили недобросовестные заказчики;
4. Получить доступ к сервисам.

Налог на профессиональный доход дает ряд преимуществ:

- простая система организации деятельности;
- возможность в любой момент прекратить регистрацию в качестве самозанятого;
- платить налог на профессиональный доход можно и с дохода от сдачи недвижимости в аренду (4% вместо 13%);
- все крупные площадки для работы с фрилансерами, например биржи, переходят на работу по модели самозанятых;
- большинство крупных компаний переходят к работе с самозанятыми;
- с самозанятыми клиенты могут работать официально. Это важно для компаний и ИП, им удобнее оплатить счёт самозанятого,
- если клиент платит самозанятому или ИП, то отдает деньги только за выполненную работу и не делает при этом никаких лишних затрат.

Но существуют и некоторые проблемы:

- самозанятый в отличие от ИП не имеет права нанимать других сотрудников и заключать трудовые договоры;
- налог надо платить каждый месяц;
- нельзя выйти в декрет или уйти на больничный;
- есть лимит по доходам;

- могут предлагать только свои собственные услуги, товары и работы;
- у самозанятых нет отчислений в пенсионный фонд (период работы в качестве самозанятого не учитывается как трудовой стаж и не повлияет на назначение пенсии);
- мало опыта работы с самозанятыми у налоговых специалистов, представителей банков и платежных операторов, бухгалтеров компаний-клиентов, других контрагентов;
- кроме того, согласно методологии Росстата невозможно выделить самозанятых и фрилансеров из общего количества лиц, получающих профессиональный доход.

Некоторые эксперты считают, что фрилансеры могут регистрироваться как самозанятые и могут переходить на специальный налоговый режим на профессиональный доход.

Государство в течение ближайших двух лет пытается вывести из тени более 50% российских фрилансеров. Но 97.6% считают, что без соответствующего закона о фрилансе это невозможно. При этом эксперты считают, что принятый закон о самозанятых позволит собрать ничтожные суммы, а администрирование взимания этого налога потребует значительных государственных расходов.

По мнению Т. Малоуна [24], именно фрилансеры являются базовой единицей электронной дистанционной экономики, именно будущее за ней, а не корпорациями. И также стоит отметить, что развитие цифровой экономики в мире и, в том числе в России, сопровождается трансформацией трудовых отношений (рис. 22) [40].

На рисунке показана схема трансформация трудовых отношений, где утверждается, что гиг-занятость (фриланс) является следующей формой трудовых отношений после самозанятых.

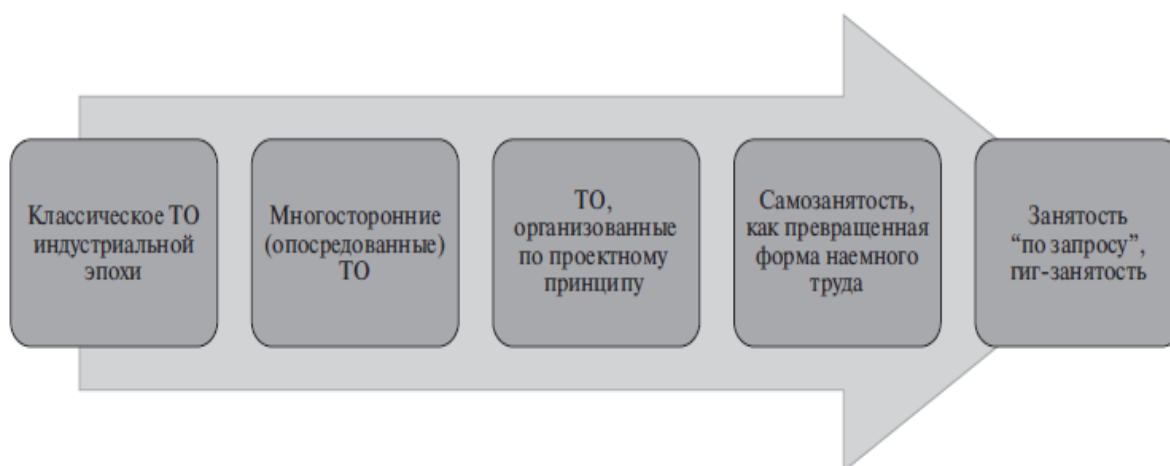


Рисунок 20 – Этапы трансформации трудовых отношений (ТО)

Однако, на наш взгляд, стоит отметить, что имеются несколько отличий категорий «самозанятые» и «фрилансеры»:

1. Фрилансеры не производят товары, а выполняют услуги;
2. Как правило, услуга является результатом интеллектуального труда, и квалификация фрилансеров в большинстве случаев обусловлена их опытом работы в конкретной области;
3. Фрилансеры не привязаны к месту выполнения этих услуг, как самозанятые, занимающиеся ремонтом, строительством или работая няней, косметологом и т.д.;
4. Фрилансер – это дистанционный работник, который работает на дому и выполняет поручения одной или нескольких компаний;
5. Фрилансер осуществляет услуги только «под заказ», а не сначала производит, а потом продает;
6. Фрилансер сдает результат своего труда, а не процесс деятельности;
7. Сфера деятельности фрилансеров значительно шире, чем у самозанятых, так как может выполнять работу сразу в нескольких проектах и нередко из разных областей деятельности;
8. Высокая степень мобильности – сегодня фрилансер может выполнять заказы через онлайн-биржу, в следующем месяце открыть свой специализированный сайт, устроиться на работу к конкретному работодателю для работы

над проектом дистанционно или прекратить свою работу на определенный промежуток времени.

Анализ, проведенный Национальной гильдией фрилансеров России в апреле 2020 года, показал, что:

- 25,1% фрилансеров имеют статус ИП или самозанятые;
- 40,4% - планируют получить статус;
- 34,5% пока не планируют официальной регистрации.

Таким образом, в России подавляющее большинство фрилансеров не регистрируются как самозанятые. Это объясняется тем, что:

1) суммы, получаемые за выполненные заказы, относительно невелики, и платить налоги и прочие отчисления там особенно не с чего;

2) у каждого фрилансера, как правило, есть уже своя наработанная база более-менее постоянных заказчиков, с которыми отработана система расчетов;

3) сами заказчики фрилансеров – это, как правило, мелкий и средний бизнес, которому невыгодно показывать официально эти договорные отношения, так как компании тоже экономят каждую копейку;

4) фрилансеры часто сталкиваются с проблемами, связанными с заказчиками:

- изменением исходных задач проекта (45%);
- задержкой оплаты (40%);
- с «исчезновением» заказчика (26%);
- полной или частичной невыплатой гонорара (22%);
- отменой уже выполняемого заказа без компенсации (18%);
- вероятностью обмана со стороны заказчиков (их указали соответственно 59 и 51% опрошенных);

5) отсутствие социальных гарантий (31%), социального пакета (28%) и легальных, документально подтвержденных доходов (22%).

Но при отсутствии законодательства о фрилансе, социальное и пенсионное обеспечение полностью ложатся на плечи самого независимого работника.

Следовательно, среди всех проблем, характерных для фриланса, именно финансовые - являются наиболее актуальными. Поэтому анализ финансового поведения фрилансеров, направленного на решение или избегание этих проблем, имеет большое значение. Однако, на сегодняшний день, эта проблема мало изучена в отечественной науке и практике.

3.2 Предложения по развитию гиг-экономики в РФ

Современные тенденции перехода экономики на новый технологический уклад вызывают необходимость модернизации отечественных производственных систем, формирования актуальных подходов к организационно-экономическому обеспечению процессов производства, а также систем и методов управления.

Развивающийся экономический кризис в России, остановка многих предприятий малого и среднего бизнеса в настоящее время привело к существенному сокращению работников. Выпускники высших учебных заведений – это 410 тыс. выйдут на рынок труда. Кроме того, эксперты считают, что порядка 20 млн. человек живут за чертой бедности.

По мнению участников рынка, экономический кризис позитивно повлиял на развитие фриланса в России, подтолкнув многих офисных сотрудников перейти именно на такую работу, многие специалисты вынуждены были заняться фрилансом, потеряв свое место в компании. Поэтому технология фриланса особенно важна в условиях кризиса экономики. Эту взаимосвязь подтверждают результаты ряда отечественных и зарубежных исследований. Такой вид занятости может принести реальные экономические выгоды:

- может рассматриваться как средство борьбы с безработицей, в том числе среди молодежи;
- положительно сказывается на снижении бедности в стране;
- повышает уровень жизни населения страны;
- стимулирует потребление;

- способствует профессиональному развитию;
- повышает производительность труда.

Кроме того, происходят изменения и в сфере персональных финансов. Современные кредитные продукты, пенсионные и страховые выплаты рассчитаны на трудоустройство на условиях полной занятости. В условиях развития цифровизации все это должно трансформироваться, так как экономика будет все больше зависеть от предпринимателей и фрилансеров. Международный опыт показывает, что поддержка фрилансинга начинает происходить на уровне государства, так как это становится экономически выгодно всем субъектам макроэкономических отношений.

Ключевым драйвером относительно стимулирования и направления развития цифровой экономики в РФ должно стать государство.

На наш взгляд, в условиях развития цифровой экономики необходимо на законодательной основе установить:

- определение понятийного аппарата, включая «цифровизация», «цифровой налог», «экосистема» и др.
- закрепление на государственном уровне деятельности фриланса;
- внесение поправок в Гражданский кодекс РФ о разработке самостоятельной конструкции договора фриланса;
- систему финансовых отношений, правовое регулирование налогообложения в условиях цифровой экономики, гиг-экономики и, в частности, фриланса;
- обеспечение социальных гарантий работающих фрилансеров;
- в соответствии с терминологией международного права и международных соглашений, законодательно закрепить понятие «интеллектуальная собственность»;
- урегулировать положение об использовании онлайн-платформ (на данный момент не существует нормативной базы для регулирования онлайн-платформ).

Для эффективного финансового взаимодействия гиг-экономики и экосистемы была разработана следующая схема (Рисунок 21):

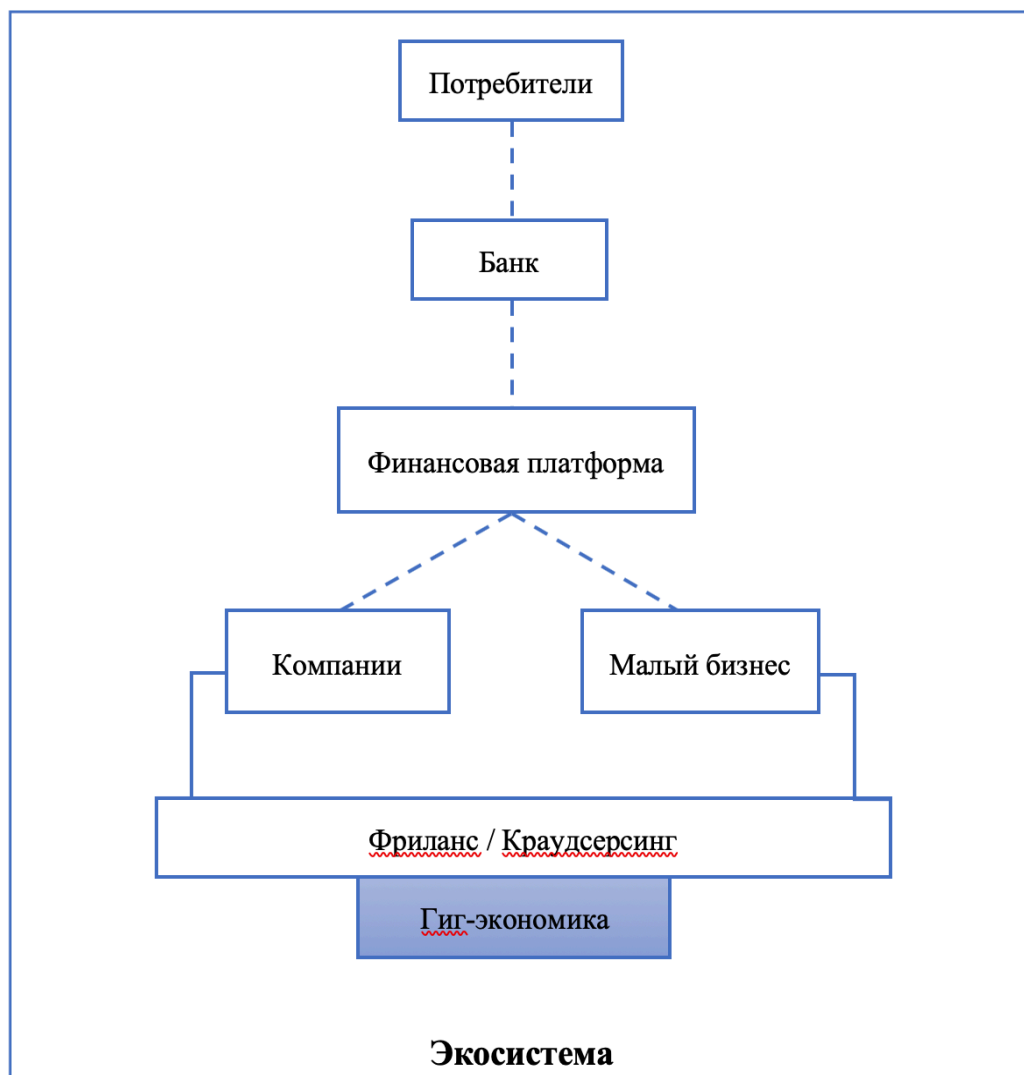


Рисунок 21 - Схема взаимодействия субъектов гиг-экономики и экосистемы

Потребители всегда были и остаются сильным звеном в цепи экономики. Для того, чтобы удовлетворить потребителя, банк уходит от модели классического провайдера финансовых услуг и переходит к модели экосистемы.

Выходя на финансовые платформы, банк предлагает клиенту комплексные продукты и решения и, тем самым, повышает уровень удовлетворенности сервисом и поддерживает его на высоком уровне на всех этапах цепочки создания ценности.

Компании, существующие на платформах, чтобы полностью удовлетворить потребителя, имеют возможность обращаться к фрилансерам для выполнения поставленных задач. Это ускорит процесс выполнения работы и повысит ее качество.

Таким образом, экосистема позволяет использовать эффективный финансовый менеджмент для обеспечения конкурентоспособности на основе финансовой платформы и тем самым значительно упрощает работу финансовой службы компании. Происходит это за счет генерирования информации обо всех операциях, совершаемых по ходу деятельности. Каждая отгрузка материалов, остановка производства, совершенная транзакция и т. п. Вся информация синхронизирована и достоверна. Именно эта особенность помогает управляющим компании в режиме реального времени наблюдать за рабочим процессом всей организации.

Благодаря этой системе возможно:

- составление реальных отчетов о продажах (оборачиваемость, затоваривание, доходность тех или иных сделок);
- оценка истинного носителя риска в сделках;
- как только выставляется счет, система формирует обратный поток денег по этому счету, на основе которого можно формировать авансы, расчеты и т.д.;
- формирование денежного потока, неких финансовых показателей;
- формирование бюджета предприятия (как бюджет продавца, так и бюджет потребителя);
- автоматическое введение изменений в основные отчетные формы;
- изменение концепции финансового анализа, который дает понимание истинного носителя риска в сделках;
- если создается новое предприятие, система для него делает некую замкнутую экосистему, общение с другими предприятиями, которые уже есть в системе.

Как правило, экосистема строится вокруг технологической платформы, которая становится одним окном ко всем видам услуг и сервисов.

Развитие экосистем, как в теоретическом, так и в практическом плане, является логичным шагом в продвижении к экономике будущего. Поэтому необходимо:

- разработать теории управления экосистемами;
- сформировать соответствующую законодательную базу на основе существующих правовых норм;
- снизить зависимость процесса цифровизации от бюджетного финансирования и повышению заинтересованности предпринимательского сообщества в инновациях в данной сфере;
- разработать научных рекомендаций в контексте соблюдения требований формирующейся экосистемы по доступности информации о деятельности компаний и государственных органов;
- сделать акцент приоритетов инвестирования данной сферы деятельности с привлечением финансовых ресурсов юридических и физических лиц;

Программа развития экосистем должна затронуть практически весь массив институтов функционирования экономики. Разработка и реализация такой программы приведет к новому состоянию национальной экономики – формированию экономики экосистем.

В ходе диссертационной работы были определены основные трудности и проблемы гиг-экономики, изучены причины их возникновения. Также мы смогли изучить то, что уже сделано для устранения этих проблем и что еще необходимо сделать (таблица 13).

Таблица 13 - Схема проблемного анализа развития гиг-экономики

Какие трудности имеем в результате заявленной проблемы?	Причины этих трудностей
1. Социальная проблема: Высокий уровень безработицы и низкое качество жизни населения страны; 2. Отставание необходимой регулятивной базы 3. Масштабное и, главное, необходимое проникновение цифровых технологий в экономику страны (Сильное отставание от других стран)	– Низкие доходы населения (низкая оплата труда) и, как следствие, поиск дополнительных источников доходов; – Трудовая дискриминация; – Снижение реальных объемы социальных выплат; – Несовершенство и непроработанность нормативно-регуляторной базы цифровой экономики; – Отсутствие перечня профессий, по которым можно регистрироваться как «самозанятые»; – Существующее законодательство сильно отстает от реалий цифровой экономики; – Правовая незащищенность участников процесса; – Отставание в финансировании IT-разработок; – Отсутствие единой платформенной базы для разработки экосистем крупных компаний; – Отсутствие квалифицированного персонала; – Отсутствие инфраструктуры; – Бюрократические препятствия быстрой трансформации экономики.
Что можно еще сделать?	Что уже сделано для устранения причин?
– Создание закона о фрилансе с учетом видов социального страхования, что позволит сократить количество безработных и положительно повлиять на развитие экономики страны (позволит решить социально-экономические проблемы); – Утверждение перечня профессий в действующий закон для самозанятых граждан; – Разработка и утверждение закона об интеллектуальной собственности и ее правовой защиты; – Необходимо создавать и развивать региональные учебные программы для подготовки специалистов требуемых квалификаций, начиная со среднего и высшего образования.	– Созданы и разработаны платформы для поиска работы самозанятых и фрилансеров; – Специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» (для самозанятых граждан), который предусматривает, что самозанятые участвуют в системе обязательного медицинского страхования, то есть могут рассчитывать на бесплатную медицинскую помощь (В настоящее время данный закон распространяется на 23 региона РФ); – Разработка экосистем, которые позволяют повысить эффективность финансового менеджмента организаций в режиме реального времени, учитывать денежные потоки, бюджеты и прогнозировать риски

Продолжение Таблицы 13

– Реализация программы для удержания квалифицированных кадров в регионах и пределах государства, создавая им все необходимые условия; – Создание единой платформенной базы для разработки экосистемы крупных компаний; – Необходимо изменить систему пенсионного обеспечения и учета трудового стажа у самозанятых и фрилансеров –	– Согласно законодательству, если самозанятый добровольно не зарегистрировался по обязательному пенсионному страхованию, то ему будет назначена социальная пенсия, которую можно будет получить через 5 лет после установленного пенсионного возраста, то есть, мужчины – 70 лет, женщины 65 лет; – Согласно законодательству, если самозанятый добровольно зарегистрировался в пенсионном фонде, то с момента подачи заявления в пенсионный фонд, ему начисляется трудовой стаж, при этом он добровольно делает взнос в пенсионный фонд (минимальный взнос составляет 32 448 руб./год, а максимальный – 256 185, 6 руб./год); – Создание корпоративных университетов и собственных образовательных программ на базе компаний; – ФЗ №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» (Закон о краудфандинге и краудинвестинге), который позволяет привлекать финансовые ресурсы для малого и среднего бизнеса;
---	---

Решение этих проблем сможет поспособствовать развитию цифровой экономики и экономики России в целом, а также повышению ее конкурентоспособности.

Заключение

Цифровая экономика – это новый вид экономических отношений во всех отраслях мирового рынка, развивающихся стремительными темпами. Создание и усовершенствование новых технологий происходит настолько быстро, что угнаться за старыми технологиями просто не представляется возможным. Поэтому именно сейчас нужно включаться в общий информационный и технологический поток обновлений и стараться эффективно их применить.

Развитие цифровых технологий привело к масштабной трансформации социальных и экономических процессов. Это стало главным фактором развития и формирования гиг-экономики.

Масштабное проникновение цифровых технологий в бизнес-модели современных компаний способствовали переходу работодателей к использованию новых форм занятости: фриланс и краудсорсинг.

Что касается нашей страны, то для нас это пока в новинку. Но для того, чтобы повысить уровень экономики нашей страны, необходимо решить основные проблемы уже в ближайшее время.

В данной работе мы смогли изучить и раскрыть сущность, содержание и роль цифровой экономики. Кроме того, рассмотрели, что такое транзакционный сектор экономики и как цифровая экономика влияет на этот сектор для Российской Федерации.

Изучили, что такое экосистема и какова ее роль в экономике Российской Федерации, а также рассмотрели основные типы экосистем и этапы их формирования.

Ознакомились с новым прогрессирующим направлением экономики – «гиг-экономика». Раскрыли сущность, содержание и ее значение нового направления экономики как для российских организаций, так и зарубежных. Также подробно рассмотрели основные характеристики типов экономических отношений в «гиг-экономике», а именно фриланс и краудсерсинг. Каждому из этих типов,

мы дали полную характеристику, рассмотрели особенности и отличительные черты.

Нам удалось проанализировать мировой опыт развития гиг-экономики, а также российский опыт, провели сравнительный анализ. Подробно рассмотрели сферы применения «гиг-экономики» в России и других странах, таких как США, Великобритания, Германия и др.

В результате полного анализа мы смогли определить ключевые проблемы развития гиг-экономики в Российской Федерации, а именно:

- Социальная проблема - высокий уровень безработицы и низкое качество жизни населения страны;
- Отставание необходимой регулятивной базы;
- Масштабное и, главное, необходимое проникновение цифровых технологий в экономику страны, что привело к сильному отставанию от других стран.

Были подробно изучены причины этих проблем. В результате, были предложены способы преодоления этих проблем:

- 1) Была предложена схема взаимодействия субъектов гиг-экономики и экосистемы, включая этап финансового процесса;
- 2) Предложение по созданию и разработаны платформы для поиска работы самозанятых и фрилансеров;
- 3) Предложения по поправкам в законодательстве.

В результате мы определили, что гиг-экономика — это новое направление для нашей страны, пока со слабо изученными теоретическими и методологическими вопросами функционирования. В будущем продолжит развиваться, набирать популярность и привлекать все новых и новых инвесторов и сильно повлияет на экосистему Российской Федерации в положительную сторону, если будут приняты меры по решению выявленных проблем.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ
2. Налоговый кодекс Российской Федерации N 146-ФЗ
3. Трудовой Кодекс ФЗ N 90-ФЗ. статья 310 (в ред. от 24.04. 2020).
4. Федеральный закон от 1 мая 2019 г. № 90-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О связи» и Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (закон об «автономном Рунете»).
5. «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года» (Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г.).
6. «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы» Указ Президента Российской Федерации № 203 от 09.05.2017 г.
7. «Цифровая экономика Российской Федерации»: Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г Акт правительства Российской Федерации Программа. № 1632.
8. «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» ФЗ № 259-ФЗ от 02.08.2019 (о краудфандинговых платформах).
9. «О внесении изменений в Федеральный закон от 27 ноября 2018 года N 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)». ФЗ от 31.10.2019.
10. «О внесении изменений в Федеральный закон «О связи» и Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Федеральный закон от 01.05.2019 N 90-ФЗ.

11. «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» Федеральный закон от 18 июня 2017 г. N 125-ФЗ.
12. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 03.05.2019)
13. Официальный сайт Президента России - [Электронный ресурс]. – URL: <http://special.kremlin.ru/events/president/transcripts/24825> (дата обращения: 25.05.2019)
14. Бухт Р., Хикс Р. Определение, концепция и измерение цифровой экономики // Вестник международных организаций. – 2018. – Т. 13. – № 2. – С. 143–172.
15. Ведута Е.Н., Джакубова Т.Н. Стратегии цифровой экономики // Вопросы государственного и муниципального управления. 2019. № 3.
16. Волкова К. М. Уберизация экономики. // Проблемы современной науки и образования № 11 (53), 2016.
17. Гамбеева Ю.Н., Кожухова Н.Н. Краудфандинг как инновационный финансовый инструмент цифровой экономики: национальные модели
18. Гиниева С.Б., Долженко Р.А. Внутренний краудсорсинг как инструмент вовлечения персонала // Управленец. 2016. № 3 (61).
19. Грибанов Ю. И. Цифровая трансформация социально – экономических систем на основе развития института сервисной интеграции. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук Научный консультант: доктор экономических наук, доцент Руденко М.Н. Санкт-Петербург – 2019.
20. Гурова И. М. Малое и среднее предпринимательство в отечественном транзакционном секторе // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2019. Т. 10. № 2. С. 166–181
21. Гурова И.М. Транзакционный сектор: основные теоретические аспекты // Экономика и социум: современные модели развития. – 2018. – Том 8. – № 1. – С. 109-124.

22. Добрынин А.П. и др. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – Т. 4. – № 1. – С. 4–11.
23. Егоров, Д.В. Финансовые аспекты цифровой экономики / Д.В.Егоров // Банковское дело. – 2017. - №12. – С.38 – 40.
24. Ерженин Р.В. Электронное правительство России: обзор научных публикаций и исследований // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2018. – № 3. – С. 205–228.
25. Ерошенко Е.П. Развитие экосистемы предпринимательства в регионах Российской Федерации как основа создания успешных стартапов // Экономика, предпринимательство и право. – 2019. – Том 9. – № 2. – С. 123-134.
26. Зайцев В.Е. Цифровая экономика как объект исследования: обзор публикаций.//Вопросы государственного и муниципального управления. 2019. №3.
27. Карпинская В.А. Экосистема как единица экономического анализа// Системные проблемы отечественной мезоэкономики, микроэкономики, экономики предприятий: материалы Второй конференции Отделения моделирования производственных объектов и комплексов ЦЭМИ РАН (Москва, 12 января 2018 г.)/ под ред. Г.Б.Клейнера. Вып.2. М.: ЦЭМИ РАН, 2018.
28. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей / пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
29. Крекова М.М., Киселева Е.М., Красильников А.В. Влияние формирования цифровой экономики на развитие человеческих ресурсов. // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2017. № 12. С. 41–43
30. Лapidус Л.В. Электронная экономика: учебник. – М.: Инфра-М, 2018. – С. 327.

31. Лapidус Л.В. Краудсорсинг и краудфандинг. Маркетинговое продвижение проектов, продукции и услуг //Вестник Финансового университета. 2016.№ 4.
32. Лapidус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: монография / Л.В. Лapidус. М. : ИНФРА-М, 2018.
33. Лapidус Л. В. Что такое цифровая экономика и Индустрия 4.0? Принципы трансформации и перспективы для бизнеса // Перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции. Материалы IV Межфакультетской научно-практической конференции молодых ученых. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2018.
34. Лapidус Л. В., Полякова Ю. М. Гигэкономика как новая социально-экономическая модель: развитие фрилансинга и краудсорсинга // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2018. № 6. С. 73–89.
35. Литвинцева Г.П., Гахова Н.А. Динамика транзакционного сектора экономики России: как учил Д. Норт. // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2016. Т. 8. № 2. С. 38–50.
36. Гиг – экономика как фактор формирования экосистемы /Лузгина О.А., Скороходова Е.О., Кузьмина М.Г.//В сб. «Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов» XI Международной научно-практической конференции преподавателей студентов и практиков, 2020.
37. Мотовилов О.В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей // Вестник СПбГУ. Серия 5: Экономика. 2018. № 2. С. 298–316.
38. Нестандартные формы занятости. Анализ проблем и перспективы решения в разных странах. Обзорная версия. Международное Бюро Труда – Женева: МБТ, 2017.
39. Новикова В. П., Челпанова Е. В. Медиаконцепт «гиг-экономика» на политической арене. Политическая лингвистика. 2019. № 5 (77). С. 88—96.

40. Панова Е.А. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. 2018. № 1(769). С. 238–250.
41. Полякова Ю.М. Особенности мотивации краудсорсера как основа повышения эффективности труда. Конференция «Ломоносов 2018» Секция «Экономика труда» Теоретическая и прикладная экономика, № 4, 2017.
42. Полякова Ю.М. Перспективы развития гигэкономики в условиях глобальной цифровизации на российском рынке труда. Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2019;(1):113-119.
43. Полякова Ю.М. Ведение электронного бизнеса на основе технологий краудсорсинга // Перспективы развития электронного бизнеса и электронной коммерции. Материалы III Межфакультетской научно-практической конференции молодых ученых: доклады и выступления / под ред. д.э.н. Л.В. Липидус. Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. М., 2017.
44. Полякова Ю. М. Воздействие краудсорсинга на изменение структуры российского рынка труда. // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2017. – № 4. – С. 64–70.
45. Степанов В. Дистанционные работники – новая категория работников в российском трудовом праве. Трудовое право, №6, 2013.
46. Фрейман Е.Н., Третьякова Е.А. Формирование модели влияния транзакционного сектора на экономику региона // Журнал экономической теории. 2017. № 2. С. 144–156.
47. Хасанов И.Ш., Хасанова К.И. Зарубежный опыт измерения транзакционного сектора национальной экономики (методология определения транзакционных издержек американскими экономистами Дугласом Нормом и Джоном Уоллисом) // Вестник Татарского государственного гуманитарно-педагогического университета. 2008. № 3(14).
48. Хау Д. Краудсорсинг: коллективный разум как инструмент развития бизнеса, Пер. с англ. – М.: ООО «Альпина Паблишер», 2012 (Библиотека Сбербанка).

49. Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса // Доклад НИУ ВШЭ, под ред. Медовникова Д.С. – М.: НИУ ВШЭ, 2017.

50. Юдина Т.Н., Тушканов И.М. Цифровая экономика сквозь призму философии хозяйства и политической экономии // Философия хозяйства. – 2017. – № 1. – С. 193–200.

Приложение А

	Число предприятий и организаций		Оборот организаций		Среднегодовая численность занятых	
	тыс.	в % к итогу	млрд руб.	в % к итогу	тыс. человек	в % к итогу
Всего	4561,7	100	158778	100	71843	100
В том числе относящиеся к транзакционному сектору	3132,4	68,6	80967,1	51,0	33900	47,2
из них по видам экономической деятельности:						
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	1465,1	32,1	57830,4	36,4	13686	19
транспортировка и хранение	256,5	5,6	10870,7	6,8	5240	7,3
деятельность в области информации и связи	134,9	3	3437,6	2,2	1447	2
деятельность финансовая и страховая	84,2	1,8	...	...	1424	2
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	348,2	7,6	2356,6	1,5	1934	2,7
деятельность профессиональная, научная и техническая	382,7	8,4	4826,9	3,0	2922	4,1
деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	173,1	3,8	1234	0,8	1885	2,6
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	94,1	2,1	124,8	0,1	3703	5,2
предоставление прочих видов услуг	193,6	4,2	286,1	0,2	1659	2,3