

*В.К. ЩЕРБИН,*  
КАНДИДАТ ФИЛОЛОГИЧЕСКИХ НАУК (МИНСК)

**КОГНИТИВНЫЙ КАПИТАЛИЗМ  
ИЛИ ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ?  
(социальные последствия цивилизационного выбора)**

Рассматривается процесс формирования двух разновидностей современной экономики знаний: а) когнитивного капитализма, в котором знание имеет статус товара, и б) государственной экономики знаний, в которой когнитивный ресурс выступает в роли общественного блага. Анализируются социальные последствия развития в западных странах когнитивного капитализма, отдельные компоненты которого в условиях современной глобализации навязываются всему мировому сообществу. Обосновывается вывод о необходимости развития в Республике Беларусь государственной экономики знаний.

The formation process of two varieties of knowledge economy – cognitive capitalism with knowledge as commodity and state knowledge economy with cognitive resource as public welfare – is considered. Analyzed are the social consequences of cognitive capitalism development in Western countries, some components of which are imposed on the whole world community under modern globalization. The conclusion about the necessity to develop state knowledge economy in Belarus is made.

Современное общество в развитых странах мира все чаще называют «обществом знаний», а систему хозяйственных отношений, реализуемых в

таким обществе, – «экономикой знаний»<sup>1</sup>. В частности, российские исследователи Г.В. Осипов и С.В. Степашин считают, что «задачи создания в России экономики знания и перехода к обществу знания оказываются как никогда актуальными в условиях глобализации, когда база знаний и научно-технический потенциал страны напрямую определяют ее место в международном разделении труда и перспективы ее развития»<sup>2</sup>. Однако, если заглянуть в историю формирования экономики знаний<sup>3</sup>, то выяснится, что использование знаний имело место в общественной жизни задолго до появления данного типа экономики: «Труд, основанный на знаниях, – конечно, не новость; “эксперты” существовали всегда»<sup>4</sup>. Более того, по мнению французского философа М. Фуко, практически любая цивилизация может быть названа «цивилизацией знания», поскольку в рамках каждой цивилизационной парадигмы власть и знание неразделимы: получение знания является прерогативой власти, а его использование выполняет функцию орудия власти<sup>5</sup>. Наконец, еще в конце XIX в. российский социолог П.Н. Ткачев писал о тесной связи финансового капитала и знаний: «Мы знаем, что так называемая экономическая наука уже давно отождествила деньги со знаниями, умственное развитие с капиталом»<sup>6</sup>. Когда же произошло коренное преобразование традиционной практики использования знаний в особый тип экономики?

### Формирование экономики знаний

Как свидетельствуют Г.В. Осипов и С.В. Степашин, «термин “экономика знания” был введен в научный обиход в 1962 г. американским экономистом Фрицем Махлупом, который рассматривал ее в качестве одного из разделов экономики (вроде экономики сельского хозяйства или транспорта). Однако уже в 1970-е гг. стало ясно, что экономика знания представляет собой новый тип экономической организации общества, где производство и использование знаний являются основным источником экономического роста. Экономика знания пришла на смену индустриальной экономике точно так же, как эта последняя сменила в свое время доиндустриальную экономику, основанную на физическом труде и сельском хозяйстве»<sup>7</sup>.

К настоящему времени исследователями разных стран мира выявлен целый ряд формальных показателей экономики знаний, позволяющих отличить ее от традиционной (индустриальной, доиндустриальной) экономики:

1) в странах с развитой экономикой знаний нематериальный (когнитивный, интеллектуальный, человеческий и др.) капитал играет более весомую роль, нежели материальный капитал (физическая инфраструктура и оборудование, материалы, природные ресурсы). В частности, «в США к концу 1960-х годов объем нематериального капитала начал превышать объем материального капитала»<sup>8</sup>. В настоящее время «США ежегодно зарабатывают только на передаче прав на объекты интеллектуальной собственности 270 млрд долл., что больше экспорта продукции сельского хозяйства»<sup>9</sup>;

2) в процессе формирования экономики знаний определяющую роль играет не бизнес, а государство: «создание национальной экономики, основанной на знаниях, невозможно без политической воли и государственных инвестиций. Формирование базы знаний затрагивает сферы, в которых распоряжается государство: образование, защиту интеллектуальной собственности, политику в области инноваций, торговую и инвестиционную политику и создание благоприятного инвестиционного климата»<sup>10</sup>;

3) в кадровом потенциале стран, развивающих экономику знаний, быстро растет удельный вес представителей интеллектуальных профессий: «На профессии с преобладанием интеллектуального труда приходится основной прирост занятости: 85 % – в США, 89 % – в Великобритании, 90 % – в Японии»<sup>11</sup>. Одним из последствий указанного роста стало то, что «в начале XXI в., по оценкам, около 80 % рабочих мест в США и в Европе относятся к областям экономики, производящим либо знания, либо технологии, либо программные продукты»<sup>12</sup>;

4) развитию экономики знаний в той или иной стране способствуют высокая наукоемкость национального ВВП (более 2 %) и наличие развитой научно-технической сферы: «Сегодня те страны, которые имеют развитую фундаментальную науку в сочетании с наукоемкими производствами, получают преимущества на мировом рынке экономики знаний»<sup>13</sup>;

5) в странах с развитой экономикой знаний многие производственные корпорации, компании и фирмы содержат в своем штате весьма значительное количество исследователей. К примеру, в шведской компании «Эрикссон» оно существенно превышает численность основного персонала<sup>14</sup>. Кроме того, как утверждает академик РАН В.Л. Макаров, «90 % из общего числа ученых и инженеров, подготовленных за всю историю цивилизации, – наши современники. Это наиболее явные признаки перехода от экономики, базирующейся на использовании природных ресурсов, к экономике, основанной на знаниях»<sup>15</sup>;

6) в традиционной экономике и экономике знаний используются принципиально различающиеся механизмы ценообразования. В частности, «в традиционной экономике дискриминационные цены осуждались (Джоан Робинсон) и даже законодательно запрещались (акт Шермана в США), поскольку такой способ ценообразования можно рассматривать как метод получения монополиями сверхприбылей»<sup>16</sup>. Напротив, «в экономике знаний – это и математически доказано, и сама жизнь показала – именно дискриминационные цены есть благо. То есть на знания устанавливается не одна цена, а много цен, и именно это правильно... ступенчатые цены приводят к тому, что общество удовлетворяет свои потребности наилучшим образом»<sup>17</sup>.

В частности, украинский исследователь А.М. Шимко следующим образом обосновывает правомерность установления дискриминационных цен на научные разработки: «Научный продукт относится как раз к той категории продуктов, рынок которых в развитых странах не насыщен. Этот относительный “голод” связан с трудностью проведения НИОКР и их узкой специализацией. Таким образом, ценообразование в сфере обращения научных продуктов ориентируется прежде всего на полезность от их применения. В отечественной практике подобный способ ценообразования получил название “механизма договорной цены”. Вообще же в практике рыночной экономики редко фигурирует цена на научный продукт (ноу-хау, запатентованное изобретение) в виде конкретной, одновременно выплачиваемой денежной суммы. В общих чертах плата за использование научного продукта состоит из одновременно выплачиваемой суммы (паушального платежа) и периодически выплачиваемых сумм (роялти), размер которых, как правило, зависит от эффективности применения изобретения или ноу-хау»<sup>18</sup>;

7) одним из условий формирования экономики знаний является наличие в стране развитой инновационной системы: «Переход к экономике знаний требует формирования в стране целостной системы, эффективно преобразующей новые знания в новые технологии, продукты и услуги, которые находят своих реальных потребителей (покупателей) на национальных или глобальных рынках. Эту систему и принято называть национальной инновационной системой»<sup>19</sup>;

8) в качестве информационной инфраструктуры экономики знаний одна группа исследователей называет современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ): «...именно появление ИКТ создало экономику, основанную на знаниях»<sup>20</sup>; «Важнейшей особенностью экономики, основанной на знаниях, является бурное развитие и распространение информационных технологий»<sup>21</sup>; «Большинство специалистов согласны с тем, что современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) представляют собой технологическую базу экономики знания»<sup>22</sup>. Другая группа исследователей экономики знания считает, что «ее инфраструктурой становится всемирная информационная “паутина”»<sup>23</sup>;

9) знание в рамках знаниевой экономики рассматривается в качестве товара: «Главным для экономики, основанной на знаниях, является понимание знаний в качестве непосредственного объекта – товара – и его продвижение на рынок»<sup>24</sup>. Более того, по мнению грузинского исследователя Н.Д. Абсавы, «ценность и цена того или иного знания, как и любого товара, выносимого на суд рынка, определяется именно рыночной конъюнктурой. Знания, даже самые глубокие, могут оказаться невостребованными, если их реализацией не превосходятся в первую очередь высокие прибыли для возможного покупателя превращенного в собственность знания и такие же высокие доходы для предлагающих рынку свою “собственность” интеллектуалов. Рынком не признается некапитализируемый интеллект и его также некапитализируемый продукт. Сказанное меньше касается технических знаний и естественных наук, имеющих прикладное значение, и больше общественных наук, практическая значимость которых обнаруживается, как правило, не сиюминутно»<sup>25</sup>.

В пользу вывода об определенной полноте приведенного перечня формальных показателей экономики знаний свидетельствует то, что сходные перечни таких показателей рассматриваются в работах зарубежных специалистов<sup>26</sup>. Вместе с тем ради справедливости следует сказать и о том, что отдельные формальные показатели из составленного нами перечня признаются в качестве таковых далеко не всеми специалистами в области экономики знаний. В частности, наибольшие споры среди исследователей вызывает последний, девятый, показатель из приведенного перечня (о товарном характере знаний в рамках знаниевой экономики).

#### **Знание – товар или общественное благо?**

Как уже отмечалось, часть специалистов из стран СНГ, работающих в области экономики знаний (Н.Д. Абсава, Я.Б. Данилевич, С.А. Коваленко и др.), считают товарный характер знаний главной чертой знаниевой экономики. Нет необходимости пояснять, что в основе такой точки зрения – ключевые положения западноевропейской постмодернистской науки: «Старый принцип, по которому получение знания неотделимо от формирования разума и даже самой личности, устаревает и будет выходить из употребления. Такое отношение поставщиков и пользователей знания к самому знанию стремится и будет стремиться перенять форму отношения, которое производители и потребители товаров имеют с этими последними, то есть стоимостную форму (*forme valeur*). Знание производится и будет производиться для того, чтобы быть проданным... Вместо того, чтобы распространяться в силу своей “образовательной” ценности или политической значимости (управленческой, дипломатической, военной), можно представить себе, что знания будут введены в оборот по тем же сетям, что и денежное обращение, и что соответствующее этому расслоение прекратит быть делением на знание/незнание, а станет, как и в случае денежного обращения, “знаниями к оплате/знаниями к инвестициям”, т. е. знаниями, обмениваемыми в рамках поддержания обыденной жизни (восстановление рабочей силы, “выживание”) *versus* кредиты знаний в целях оптимизации результативности программы»<sup>27</sup>.

Другая группа специалистов (А. Горц, А.Д. Некипелов, А. Панарин и др.) придерживается прямо противоположной точки зрения, полностью отрицающей товарный характер знаний. К примеру, французский социолог А. Горц убежден в том, что «знания в принципе не приспособлены к тому, чтобы служить товаром. Затраты на их производство зачастую трудно определить, их стоимость как товара невозможно измерить общественно необходимым трудом, затраченным на их создание. Никто не может определить, где в социальном контексте начинается и где кончается труд по открытию новых знаний. Он может быть творческой деятельностью, хобби, занятием в свободное время»<sup>28</sup>. По мнению же российского экономиста, ви-

це-президента РАН А.Д. Некипелова, «важнейшее отличительное свойство знания как продукта человеческой деятельности состоит в том, что оно не исчезает в процессе его потребления. Именно поэтому экономическая теория определяет знание в качестве одного из видов общественных благ. Но общественные блага трудно, а иногда просто невозможно превращать в товар. Поэтому возникает проблема с выделением ресурсов на этот вид деятельности: никто не заинтересован в том, чтобы тратить деньги на производство продукта, который окажется в свободном доступе для всех желающих»<sup>29</sup>.

Наконец, российский политолог А. Панарин обосновывает неприемлемость производства знания на продажу теми пагубными последствиями, которые неотвратимо наступают в случае придания знанию рыночного статуса: «Если наука целиком превращается в производство знания-товара, то какие последствия это влечет для нее самой и для всего общества? Для науки они очевидны (и опыт наших рыночных реформ это подтверждает). Рыночный статус знания неминуемо влечет за собой вымывание тех его разновидностей, которые не приняли товарную форму и не могут служить немедленной прикладной (технологической) пользе. Это касается фундаментальной науки, гуманитарного корпуса, примыкающего к общей культуре, и всего теоретического образования. ...Если наука – товар, то ее перекупят самые богатые, которые постараются сделать из нее свою монополию. Внутри страны это означает постепенный переход науки, по крайней мере прикладной, на сторону олигархов, финансовых спекулянтов и дельцов теневой экономики. В глобальном масштабе – переход на сторону самого богатого в мире заказчика – заокеанского»<sup>30</sup>.

Третья группа исследователей экономики знаний (Г.Р. Иваницкий, Г.А. Лахтин, В.Л. Макаров и др.) выделяет две разновидности данного типа экономики: а) когнитивный капитализм, в рамках которого любые знания имеют статус товара, и б) социально ориентированная (плановая или рыночная) экономика, в которой когнитивный ресурс выступает в роли общественного блага. К примеру, член-корреспондент РАН Г.Р. Иваницкий дифференцирует западную и российскую модели экономики знаний на основании статусных характеристик получаемых в их рамках научных результатов (результат как товар и результат как средство самоутверждения): «Для Запада наука и ее результат – это товар, и его надо уметь продать. Этому способствуют давно практикуемые методы как ее оценки (индексы цитирования, импакт-факторы журналов, публикуемых статей, патенты и т. п.), так и финансирования (развитая система правительственных и неправительственных фондов для поддержки науки). ...Мы же, напротив, в академических научных центрах обычно считали фундаментальную науку составной частью культуры и мало думали о прагматизме, столь характерном, например, для американских ученых. В нашей стране занятие наукой для старшего поколения было и остается процессом, в котором удовлетворяется любопытство. Результаты науки для нас не товар или способ обогащения, а, скорее, средство самоутверждения в постижении истины»<sup>31</sup>.

В основе такой дифференциации существующих моделей экономики знаний лежат достаточно хорошо описанные еще в советское время процессы свободного и ограниченного (платного) использования научных знаний. В частности, известный советский социолог и политический деятель А.А. Богданов еще в 1918 г. писал о существующей в странах Запада практике ограниченного (платного) использования знаний следующее: «Теперь господствующие классы – буржуазия и примыкающая к ней часть интеллигенции – в передовых странах не ставят как будто препятствий распространению знаний в массах, частью даже “популяризируют” науку. И все же высшее, точное знание, которое в самом широком масштабе руководит организацией производства, это знание остается привилегией немногих, из-

бренных, – тоже своего рода “священной тайной”. Но достигается это не за-  
 прещениями и карами, а другими путями. Во-первых, тем, что знание про-  
 дается, как товар, и высшее знание, в университетах и научных институтах,  
 продается дорого, так что платить за него, вообще говоря, посильно только  
 детям буржуазии. Во-вторых, к тому же результату ведут господствующие  
 способы изложения и преподавания точных наук. Оно до крайности услож-  
 нено и затруднено целым рядом особенностей, делающих его недоступным  
 для огромного большинства из трудовых масс»<sup>32</sup>.

В свою очередь, модель свободного использования обществом научных  
 знаний всесторонне описал известный советский экономист Г.А. Лахтин:  
 «Покупая научную книгу, мы оплачиваем только редакционно-издательский  
 труд, но отнюдь не возмещаем затраты на исследования, давшие те сведе-  
 ния, которые содержатся в книге. Классическая же политическая экономия  
 учит, что овеществленный труд должен входить во вновь создаваемую  
 стоимость. Единственный возможный ответ, объясняющий эти явления, за-  
 ключается в следующем. Научно-техническая продукция (сведения, реше-  
 ния, обобщения наблюдений и т. д.) есть товар особого рода, товар обще-  
 ственного назначения, адресованный обществу в целом. Поэтому он не мо-  
 жет отчуждаться, а плата за передачу сведений есть лишь плата за повы-  
 шение степени их распространения. Производство знаний оплачивается  
 обществом сразу, поэтому их стоимость не может входить в стоимость  
 вновь создаваемых знаний. Покупая книгу или оплачивая труд лектора, мы  
 платим деньги за труд по распространению в обществе уже оплаченной  
 продукции. Наука по самой своей природе служит всему обществу»<sup>33</sup>.

Наконец, по мнению В.Л. Макарова, «...знания – это продукт, с одной  
 стороны, частный, который можно присваивать, а с другой – общественный,  
 принадлежащий всем. Поэтому сложились два подхода к измерению зна-  
 ний: по затратам на их производство и по рыночной стоимости проданных  
 знаний. Затраты включают расходы на исследования и разработки, на выс-  
 шее образование, на программное обеспечение. По этому показателю Рос-  
 сия очень существенно отстает от США и стран ОЕСД»<sup>34</sup>. Что же касается  
 второго подхода к измерению знаний, то в его основе лежит «идея о том,  
 что нужный продукт – это тот, который кем-то куплен. Цена, по которой про-  
 дукт куплен, является истинной оценкой его полезности. Акт купли-продажи  
 принципиален. ВВП показывает, сколько нужных обществу продуктов про-  
 изведено за определенный промежуток времени. Однако этот подход дает  
 сбой на продуктах, которые называются общественными (публичными) бла-  
 гами, поскольку они потребляются бесплатно или по ценам, не соответст-  
 вующим их реальной ценности для человека. Поэтому производство и по-  
 требление общественных благ отражается в ВВП (и системе национальных  
 счетов) не по акту покупки, а по произведенным затратам, что коренным об-  
 разом противоречит идее, заложенной в основу измерения результатов  
 экономической деятельности»<sup>35</sup>.

Обзор существующих точек зрения относительно статусных характери-  
 стик создаваемого в рамках экономики знания когнитивного ресурса пока-  
 зал, что от выбора рыночного или общественного статуса этого ресурса во  
 многом зависит сама конфигурация формируемой экономики знаний. С од-  
 ной стороны, если в рамках данного типа экономики знанию придается ха-  
 рактер товара, то подобная экономика неизбежно трансформируется в ког-  
 нитивный капитализм: «Изучение роли знания в эпоху когнитивного капита-  
 лизма и возникающих в связи с этим очагов напряжения позволяет выявить  
 проблемы и двусмысленности, связанные с вышеуказанным различием ры-  
 ночной экономики и капитализма. В самом деле, в большинстве экономиче-  
 ских рассуждений за принцип анализа принимается статус знания как това-  
 ра. ...Знание и информация составят основной источник производительности.  
 Когнитивный капитализм – это вид капитализма, в котором знание

(в широком смысле, включающем и науку, и другие формы знаний) становится доминантой в процессе накопления»<sup>36</sup>.

С другой стороны, если в рамках формируемой экономики знаний когнитивному ресурсу придается статус общественного блага, то производство, распределение и использование такого ресурса в экономике указанного типа неизбежно становится заботой всего общества и государства: «Необходима срочная и радикальная переориентация социально-экономической политики страны, направленная на развитие всех компонентов когнитивного процесса: создания знаний, распространения и закрепления знаний, хранения и аккумуляции знаний, использования знаний. Отмечу, что все перечисленные компоненты “экономики знаний” как сектора в народном хозяйстве необходимы, и государство должно взять на себя ответственность за их поддержание и развитие»<sup>37</sup>.

Таким образом, сам выбор рыночного или общественного статуса создаваемого в рамках экономики знания когнитивного ресурса, несомненно, носит цивилизационный характер и относится к вопросам государственной научной политики. По мнению российского науковеда С.Г. Кара-Мурзы, «при оценке перспектив и сравнении альтернатив научной политики надо исходить из того неоспоримого факта, что в рамках одного природного ландшафта и с теми же базовыми ресурсами всего полтора десятка лет назад Россия в облике СССР была экономически мощной мировой державой, без внешних долгов, с крупным золотовалютным запасом. Следовательно, Россия обладает “невидимыми” ресурсами, которые были актуализированы в условиях СССР, но “омертвлены” в результате реформы. Задача – выявить их и “оживить”. Надо, однако, учитывать, что реальная ценность любого ресурса прямо зависит от тех ограничений, которые накладываются на выбор варианта развития. Для себя – или для глобальной экономики, для жизни – или для прибыли...»<sup>38</sup>.

Поскольку ограничения, накладываемые социально-экономическими возможностями Республики Беларусь на процесс формирования национальной экономики знаний, уже описывались в работах отечественных исследователей<sup>39</sup>, имеет смысл в рамках данной статьи сосредоточиться на рассмотрении аналогичных ограничений, выявленных отечественными и зарубежными исследователями в развитии когнитивного капитализма. В частности, рассмотреть а) причины и цели придания знанию статуса товара в рамках когнитивного капитализма; б) социальные последствия для всего мирового сообщества развития когнитивного капитализма в западных странах.

#### **Формирование когнитивного капитализма**

Главным стимулом к формированию когнитивного капитализма в странах Северной Америки и Западной Европы стало снижение конкурентоспособности промышленности этих стран в сравнении с японской промышленностью в последней трети XX в. Успехи Японии, «особенно в 70-е и 80-е годы, привели к тому, что США, в частности, лишились станкостроения, производства бытовой электронной техники, потеряли значительную часть рынка автомобилей, в том числе и собственного, американского, испытывали постоянное жесткое конкурентное давление на рынке микросхем, медицинского оборудования, оптических инструментов, приборов и прочей наукоемкой продукции. В аналогичном, даже более стесненном положении находились ведущие страны Западной Европы, японцы оттеснили их, заняв по многим внешнеторговым параметрам второе место в мире после США. Обострение конкурентной борьбы на рынках высокотехнологичных изделий и ощутимые потери, которые понесли Америка и Западная Европа в этой борьбе, стали главной причиной перемен в их государственной научно-технической политике в 90-е годы»<sup>40</sup>. Сутью этих перемен стала откровенно протекционистская политика политического руководства этих стран в отношении государственного научно-технического обеспечения коммерческой деятельности крупнейших частных производственных корпораций США и Западной Европы.

Иными словами, руководством названных стран был сделан крутой поворот от «общества равных возможностей» к государственной поддержке своих крупнейших ТНК в их конкурентной борьбе на мировом рынке высокотехнологичных изделий: «Юридическая база для этого “поворота” в США была подготовлена еще в 80-е годы и в самом начале 90-х годов. За период с 1980 по 1993 г. Конгресс принял восемь законов, которые внесли существенные изменения как в отношения государственного сектора науки с частным сектором экономики, так и во взаимоотношения между субъектами частного сектора. Кооперация фирм в области исследований и разработок (ИР) на так называемой “доконкурентной стадии” была признана не противоречащей антитрестовским законам. Частные фирмы получили возможность создавать совместные консорциумы и иные объединения для проведения ИР, позволяющих повысить технический уровень отрасли, не рискуя подвергнуться за это судебному преследованию. Далее, государственным исследовательским лабораториям и институтам не просто разрешили, а жестко вменили в обязанность сотрудничать с частными компаниями, вести с ними совместные разработки, предоставлять возможность работать на сложном уникальном исследовательском оборудовании, которым располагают государственные научные центры, и продавать частным фирмам лицензии с исключительным правом использования. Последнее обстоятельство особенно важно. Лицензии можно было продавать и раньше, но без исключительного права; ибо государственные учреждения существуют на деньги налогоплательщиков и плоды их деятельности должны быть одинаково доступны всем. Это соответствует принципу равных возможностей – одному из главных устоев свободного капитализма. Но доступная любому конкуренту лицензия теряет для производителя рыночного товара свою привлекательность. Пойдя на введение исключительного права использования купленной у государственного научного центра лицензии, законодатели США нарушили принцип равных возможностей. Точно так же послабление антитрестовских законов нарушило строгое соблюдение еще одного из устоев свободного капиталистического хозяйства – принципа свободы конкуренции»<sup>41</sup>.

В результате проведения указанных преобразований научному знанию, имевшему ранее статус общественного блага, был придан статус товара и капитала. Причины изменения статусных характеристик научного знания в 1990-х гг. в странах Запада удачно раскрывает А. Горц: «...чтобы можно было продавать знания как товар и использовать как капитал, их нужно приватизировать и держать под замком. ...Целью частных исследований почти всегда бывает обеспечение данной фирме монополии знаний, дающей ей монопольный доход. Размер ожидаемого дохода при этом куда важнее, чем общественная полезность созданного знания»<sup>42</sup>.

Таким образом, на смену «институтам “открытой науки”, главной целью которых было создание и распространение общественно доступного знания»<sup>43</sup>, в науку западных стран пришли совсем иные социально-экономические императивы: 1) **приватизация знания**, которая «является результатом двух видов дополняющих друг друга стратегических изменений, идущих рука об руку. С одной стороны, режим глобальной охраны интеллектуальной собственности был расширен и укреплен. С другой стороны, научная и инновационная политики более или менее намеренно уменьшили роль, которую играет в современных экономиках открытая наука»<sup>44</sup>; 2) **продуктизация знания** – превращение знания в товар, который может быть выставлен на рынок»<sup>45</sup>; 3) **капитализация знания** – приведение его в соответствие с теми условиями, «при которых капитал существует и функционирует как капитал, а именно: знание должно экономить больше труда, чем стоило его приобретение; труд его реализации должен контролироваться капиталом; оно должно стать исключительной собственностью фирмы, которая



реализует его в своих материальных или нематериальных товарах»<sup>46</sup>; 4) «**коммерциализация знания** – извлечение прибыли из знания, которым обладает организация»<sup>47</sup>; 5) **монополизация знаний**, которая «часто требует больших капиталовложений, чем производство самих этих знаний»<sup>48</sup>. Неукоснительное следование этим императивам в западных странах заложило основы современного когнитивного капитализма.

Кто же воспользовался благами этого когнитивного капитализма рыночного типа? К примеру, если в бывшем СССР «в условиях господства общественной собственности практически любой интеллектуальный продукт становился доступен массам»<sup>49</sup>, то в странах СНГ «переход к рыночным отношениям вызвал хаотическую персонификацию интеллектуальной собственности. Зачастую право собственности на интеллектуальный продукт полностью или частично присваивается людьми, обладающими на то весьма сомнительными правами – отдельными участниками коллективов – разработчиков таких продуктов, чиновниками, а иногда людьми, не имеющими к этому продукту вовсе никакого отношения»<sup>50</sup>.

«Прихватазации» чужого научного продукта в немалой степени способствует то, что «реализация или капитализация “интеллектуальной собственности” осуществляется, как правило, не непосредственно носителями знаний, а посредством тех, кто способствует их материализации. Последняя требует солидных источников финансирования, каковыми все больше выступают крупные частные фирмы, всегда ориентированные на рыночный спрос. Следовательно, реализация собственности на интеллект реально осуществляется не его носителем, чьей естественной принадлежностью он является, а извне (как было отмечено выше, интеллект не может быть капитализирован без содействия денежного капитала, ведь только последний может быть исходным пунктом движения, предполагающего самовозрастание стоимости). Предмет же научных исследований и разработок, находящихся в конечной зависимости от рыночной конъюнктуры, и в непосредственной – от источников финансирования, не может быть произвольным, поэтому творческие работники при определении предпочтений в своей деятельности вынуждены руководствоваться экономическими соображениями. Той же части научного сообщества, которая материальному благосостоянию предпочитает творческую свободу, не суждено пополнить ряды “естественной аристократии” до той поры, пока рынок не соблаговолит обратить свое “драгоценное” внимание на результаты их раскрепощенного творчества»<sup>51</sup>.

Именно указанными меркантильными расчетами, а не только соображениями престижа обусловлено стремление бизнесменов от науки и прочих «ученых с большой дороги» любой ценой получить ученую степень: «Квазиученый, защитив всеми правдами и неправдами диссертацию, а то и две, становится, как правило, начальником от науки, заставляя других людей работать на себя и получая при этом свою долю “научной прибавочной стоимости” от эксплуатации чужого умственного труда»<sup>52</sup>. История постсоветской науки полна примеров быстрого продвижения по ступенькам научной лестницы обладателей крупных финансовых, политических, социальных (служебные, родственные и дружеские связи) и прочих капиталов вплоть до получения этими «капиталистами» высоких академических званий.

Может быть, эти издержки когнитивного капитализма характерны только для стран с переходной экономикой, а в наиболее развитых странах Запада они отсутствуют? Знакомство с работами зарубежных и отечественных исследователей данной разновидности экономики знания показывает, что развитие когнитивного капитализма чревато множеством пагубных социальных последствий, которые самым негативным образом сказываются на жизни как наиболее развитых стран мира, так и всего мирового сообщества в целом.

### Социальные последствия когнитивного капитализма

Первым и самым тяжелым социальным последствием развития когнитивного капитализма в западных странах стало ограничение циркуляции в мировом сообществе новейших научных знаний, все большая часть которых становится частной собственностью (нематериальным капиталом) западных ТНК, компаний и фирм, ставящих своей целью максимизацию прибыли от производства, распределения и использования знаний. Для достижения этой цели международные ТНК 1) используют любую возможность для создания собственной, «корпоративной» науки: «Как только современный концерн может себе это позволить, он тут же заводит исследовательский отдел, каждый сотрудник которого получает деньги за изобретение новых усовершенствований»<sup>53</sup>; 2) стремятся придать созданным на основе новейших научных знаний «товарам несравнимую, неизмеримую, уникальную ценность художественных произведений, не имеющих эквивалента и потому предлагаемых на продажу по завышенным ценам. Созданию максимально возможного всеобщего благосостояния предпочитается искусственное создание дефицита. Оно позволяет оптимально использовать капитал. Создание стоимости и создание богатства все более явно расходятся между собой»<sup>54</sup>.

При этом искусственный дефицит в отношении товаров, произведенных с использованием новейших научных знаний, западными ТНК создается в том числе и путем введения многочисленных (юридических, экономических, технических и иных) ограничений на общественный доступ к этим знаниям. К примеру, видимая легитимность юридических ограничений на бесплатный доступ к научным знаниям, по мнению Б. Польрэ, обосновывается следующими обстоятельствами: «...продукты знания не становятся товаром спонтанно. ...Стоимость их воспроизводства кажется близкой к нулю. Следовательно, мы имеем дело с благом, стоимость которого стремится к нулю (постоянная стоимость производства первоначальной матрицы окупается количеством произведенных единиц товара). В результате знания не могут производиться за их обменную стоимость. Они остаются инкорпорированными в новые продукты, концепция которых разработана с их участием. Стоимость знаний определяется их потребительной стоимостью. Как уже указывалось, обменная стоимость знаний может возмещаться только при условии искусственных и, в частности, юридических средств, позволяющих прекратить бесплатное распространение знаний»<sup>55</sup>.

Каковы бы ни были причины введения всевозможных ограничений на общественный доступ к новейшим научным знаниям, не вызывает сомнений, что такие ограничения препятствуют формированию и развитию экономики знаний в тех странах мира, в которых она еще не сложилась. В частности, академик РАН В.Л. Макаров показал существующую зависимость успешного развития экономики знаний в той или иной стране как от объема научных знаний, производимых учеными этой страны, так и от доступа ее населения к научным знаниям, создаваемым в разных странах мира: «...экономика знаний увеличивает объем своей продукции, если, с одной стороны, больше видов знаний создано учеными и, с другой стороны – если как можно больше людей потребили созданные знания. В частности, получается одинаковый объем знаний как в экономике, где ученые произвели только одно знание и это знание потреблено всем населением, так и в экономике, где два вида знаний, но каждое из них потреблено только половиной населения»<sup>56</sup>.

Между тем западные ТНК уже не ограничиваются приватизацией новейших научных результатов, полученных в рамках финансируемых ими исследований, а пытаются при помощи механизма патентования контролировать процесс использования традиционных знаний, принадлежавших всему обществу на протяжении столетий: «...некоторые фирмы уже предприни-

мают шаги к патентованию традиционных и даже древних общественных знаний. Общие и общественные знания не поддаются патентованию по простым практическим причинам. К ним неприменима парадигма присвоения. Конечно, предприятия извлекают выгоду из последствий и результатов этого общего уровня знания, которое «им ничего не стоило», но здесь уместнее говорить о присвоении прибыли, а не об овладении знаниями»<sup>57</sup>. Подобные попытки монопольного получения частными фирмами роялти от использования общественных знаний вполне справедливо получают в работах отдельных исследователей когнитивного капитализма статус паразитических: «В мире, в котором роль знания велика и где основополагающие и общие знания относительно значительны, фирмы неизбежно носят частично паразитический характер. Различными маневрами они присваивают знания и сообщают присвоению характер законности»<sup>58</sup>.

Правовые ограничения на общественный доступ к новейшим научным знаниям, под благовидными предлогами вводимые частными фирмами для обеспечения своего безбедного паразитического существования, являются реальным препятствием на пути мирового социального прогресса: «В области научного и технического знания ограничения на его использование могут привести к замедлению аккумуляции и коллективного прогресса, который осуществляется в результате новых комбинаций различных элементов знания»<sup>59</sup>. Кроме того, ограничения, накладываемые частными фирмами на общественный доступ к новейшим научным знаниям, способствуют «народнению нового вида социального расслоения, основанного уже не на классовых, а на интеллектуальных отличиях. В этой связи наиболее острой социальной проблемой является обеспечение равного доступа к качественному образованию»<sup>60</sup>.

Стремление когнитивных капиталистов западных стран любой ценой получить максимальную прибыль от производства, распределения и использования знаний привело также к значительным перекосам в соотношении фундаментальных и прикладных исследований в пользу последних, результаты которых имеют самый непосредственный выход в промышленное производство, и их практическая реализация при удачном стечении обстоятельств может принести значительный доход. Если учесть, что в послевоенное время «Соединенные Штаты являются своего рода полигоном, где возникают и проходят проверку практикой не только новые технологии и изделия, но и научно-организационные новшества, новые формы и методы НТП и другие касающиеся роли и места науки в обществе нововведения»<sup>61</sup>, то вряд ли стоит удивляться массовому копированию многими странами мира апробированных в США технологических подходов к созданию «Силиконовых долин» и стратегического курса на чрезмерную «прикладнизацію» научных исследований.

К сожалению, не обошли стороной эти новомодные заокеанские веяния и белорусскую науку. По мнению академика НАН Беларуси Е.Ф. Конопки, сегодня «у нас в республике практически нет фундаментальных программ, которые не были бы ориентированы на конечный результат. Резкая ориентация в настоящее время только на прикладные исследования, как правило, приводит к попыткам все свести и приравнять к техническим наукам. Конечно, такая ориентация позволит получить эффект, но только кратковременный»<sup>62</sup>. Критически оценивает роль технических наук в процессе формирования национальной экономики знаний и академик НАН Украины В.М. Геец: «Процессы формирования общества знаний и знаниеемкой экономики как основы обеспечения успеха проектов модернизации государства, общества и экономики обеспечиваются, в первую очередь, не технократическими проектами, а проектами социального характера»<sup>63</sup>. Наконец, белорусско-российский философ академик РАН В.С. Степин указывает на сильную зависимость прикладной технонауки от ее фундаментальной компоненты:

«Развитие науки эпохи экономики знаний сохраняет и даже умножает приоритет фундаментальных исследований. Сращивание в рамках технауки фундаментальных и прикладных задач отчетливо демонстрирует зависимость практической эффективности научных знаний от развития их фундаментальной компоненты»<sup>64</sup>.

В процессе копирования многими странами мира американской модели социализации новейших научных знаний не всегда учитывается тот факт, что у американской науки два основных спонсора: 1) государство, которое финансирует, в первую очередь, фундаментальные и поисковые исследования, проводимые в университетах и государственных НИИ; 2) крупные ТНК, которые финансируют в основном прикладные исследования, реализуемые исследовательскими подразделениями этих ТНК и иных частных фирм. При этом, как показало специальное изучение двух указанных форм финансирования американской науки, «прослеживается четкая грань между центрами академической науки (университетами и государственными научно-исследовательскими институтами и лабораториями), с одной стороны, и исследовательскими подразделениями частных фирм – с другой. Грань эта отражает и институциональное “разделение труда” в производстве знания: с известной долей условности можно утверждать, что в первой группе институтов сосредоточено развитие “науки”, во второй – “технологии”»<sup>65</sup>.

Отличаются указанные группы американских институтов и статусом получаемого ими научного продукта: «Знание, производимое институтами первой группы, является... чистым общественным благом, и его предоставление... осуществляется государственным сектором науки (в широком понимании этого термина, т. е. с учетом академической науки) и за счет средств госбюджета. Доля такого финансирования НИОКР в США достаточно стабильна и высока. В 1997 г. правительственные агентства предоставили около 30 % всех средств, затраченных в США на НИОКР. При этом доля государственного финансирования фундаментальных исследований составила около 57 %. Что же касается деятельности институтов второй группы, представляющих подавляющую часть остальных 70 % средств, расходуемых в США на НИОКР, она ориентирована на максимизацию прибыли (или иные сугубо коммерческие цели), поэтому завоевание первенства в изобретениях, выступая лишь средством получения избыточной прибыли, оказывается несовместимым с неограниченно широким распространением полученной информации. Неполнота присвоения нового знания частными фирмами чревата снижением нормы доходности на инвестиции в разработку этого знания и вытекающими отсюда сокращением объема этих инвестиций и недопоставкой нового знания по сравнению с общественно-оптимальным уровнем»<sup>66</sup>.

Наконец, следует развенчать миф о большей результативности финансируемых западными ТНК прикладных исследований по сравнению с государственными фундаментальными исследованиями: «Даже в США, где корпорации тратят на науку в 2,5 раза больше средств, чем федеральные власти, три четверти патентов обеспечиваются научными результатами, получаемыми благодаря государственному финансированию. Чтобы ни у кого не осталось иллюзий относительно “рыночного” характера научной деятельности в США, отметим, что расходы на науку составляют здесь 2,8 % ВВП, или около 250 млрд долл., из которых 27 % – это расходы федерального бюджета. Таким образом, государственные лаборатории и университеты, охватывающие лишь 22 % научного потенциала США, обеспечивают подавляющую часть реализованных на практике результатов»<sup>67</sup>.

Сказанное позволяет сделать вывод, что стремление западных ТНК максимизировать прибыль от производства, распределения и использования научных знаний имеет в качестве своего социального последствия курс на «прикладнизацию» современной науки, последовательная реализация

которого в рамках конкретной страны снижает продуктивность научных исследований и замедляет поступательное развитие науки. Результатом прикладных исследований по определению не может стать создание национального видения научной картины мира. «Поэтому создавать информационный продукт всегда будут те, кто сильнее, кто богаче, кто, наконец, разумнее, поскольку понимают, что производство картины мира для других – самый выгодный тип продукта, хотя и в долгосрочной перспективе»<sup>68</sup>.

Еще одним социальным последствием или кризисным проявлением развития когнитивного капитализма стала гипертрофированная «технологизация» научных знаний, которая поставила на службу западной идеологии ключевые достижения естественных, технических, социальных и гуманитарных наук: «Кризис когнитивного капитализма и его основное направление являются результатом того факта, что никогда, как сейчас, не был так велик риск тэйлоризма (в форме некоторого когнитивного неотэйлоризма) в силу технологий, им порождаемых, и никогда он не был так опасен, ибо теперь он затрагивает дух человека. Никогда еще идеологическое воздействие на человека не было так сильно. Никогда еще роль средств массовой информации не вызывала такую тревогу»<sup>69</sup>.

Именно под влиянием процесса «технологизации» научных знаний, поставленного на службу идеологии, сформировались два принципиально отличающихся понимания (научное и политическое) современной экономики знаний: «Есть два контекста, два дискурса, в которых используется и развивается понятие “экономика, основанная на знании”, – научный, в котором экономика знаний выступает как эмпирическая гипотеза, обобщение особенностей и тенденций развития современного общества, и политический, где она предстает в качестве политической цели и видения будущего. Эти дискурсы взаимосвязаны, но живут по разным законам – то, что в научном дискурсе рассматривается как гипотеза, оспариваемая другими специалистами и нуждающаяся в уточнениях и проверках, в политическом представлено как однозначная декларация, зачастую отличающаяся по смыслу от исходной научной концепции и дающая неверные ориентиры развитию»<sup>70</sup>. Относительно правомерности существования принципиально отличающегося от ее научной трактовки политического понимания «экономики, основанной на знании» (ЭОЗ) российский социолог А. Бикбов ставит вполне обоснованный вопрос: «Не превращается ли волшебная ЭОЗ лишь в парадную риторику для чиновников “нового типа” и “независимых экспертов” – в то же, чем была “научно-техническая революция” с конца 1960-х в исполнении Академии общественных наук? Заметны некоторые тому признаки...»<sup>71</sup>

Очередным пагубным социальным последствием развития когнитивного капитализма стало то, что новейшие научные знания все чаще используются не во благо всему мировому сообществу, а исключительно в интересах западных ТНК, частных компаний и фирм. Известный российский науковед А.И. Ракитов пишет об этом негативном процессе следующее: «Можно, конечно, сказать, что цель науки – познание истины. Это верно, но этого недостаточно. Существуют знания, ориентированные на получение прибыли, власти, каких-либо удовольствий, ориентированные на намеренный обман, введение в заблуждение. Истина может в них присутствовать либо в микроскопических дозах, либо отсутствовать вообще. Но для науки истина – это ее *differentia specifica*. Однако, будучи главной целью, она не является единственной. Многие ученые и философы считали, что наука должна и может быть средством улучшения жизни человека, создания эффективной системы управления и повышения благосостояния общества. Хотя история рассеяла некоторые из этих утопий, современная наука подтвердила не только свою всё возрастающую познавательную, но и прямо утилитарную значимость. Превратившись в движущую силу производства, она стала объектом государственных и корпоративных интересов»<sup>72</sup>.

Ярким примером того, в чьих интересах сегодня используются новейшие научные знания, является разработка, распространение и использование компьютерной игры «Тетрис»: «Ее придумал программист Вычислительного центра Академии наук Пажитнов, и она принесла ему лично 15 тыс. долл. Вычислительный центр, продав права на распространение игры фирме “Nimtanda”, получил 4 млн долл., фирма же – свыше 1 млрд долл.»<sup>73</sup>. К счастью, это еще не самый худший вариант использования новейших научных знаний международными ТНК и частными фирмами в своих интересах.

Насколько значительно более опасным для мирового сообщества может быть использование новейших научных знаний в чисто корпоративных интересах ТНК, частных компаний и фирм, наглядно показал А. Панарин: «Если знание тотальным образом превращается в товар, по определению служащий любому покупателю, то не создается ли вероятность того, что *знание-товар*, вместе со всей прикладной наукой, скупают дельцы теневой экономики и других теневых практик? ... Не грозит ли это цивилизации неслыханной перспективой: полной перекупкой научного сообщества теневыми дельцами, готовыми дать максимальную цену, ибо именно теневой бизнес имеет максимум наличности? ... Мафия грозит окончательно разлучить прикладную науку (в том числе прикладные отрасли гуманитаристики: социологию, политологию, этнологию и т. п.) с моралью, культурой и просвещением, затребовав только такое *знание-товар*, которое призвано укреплять ее финансовое, а теперь уже и политическое могущество»<sup>74</sup>.

Свидетельством того, что приведенные опасения относительно современных возможностей преступного использования новейших научных знаний являются достаточно обоснованными, стало проведение в 1995 г. в Мадриде «заседания Трибунала народов, созданного в 1979 г. как преемник Трибунала Рассела, изучавшего военные преступления США во Вьетнаме. Трибунал, состоящий из двенадцати известных в мире юристов и экономистов, вынес приговор: программа стабилизации МВФ, примененная во множестве стран, включая Россию, есть “доло гомицид”. Это латинский термин, где “гомицид” означает “убийство людей”, а “доло” – способ совершения преступления путем заведомого обмана в контракте или договоре. Неoliberalная программа МВФ – это убийство людей посредством навязанных обманом договоров. Трибунал подчеркнул, что гибельные результаты должны рассматриваться как следствие преступления, а не ошибки, потому что программа МВФ внедряется во все новых и новых странах, несмотря на ее доказанные разрушительные последствия»<sup>75</sup>.

Более того, отдельные западные исследователи считают, что именно развитие такого варианта современной экономики знаний, как когнитивный капитализм с характерной для него монополией на новейшие научные знания, выступило в качестве одной из основных причин глобального финансового кризиса, поразившего мировую экономику<sup>76</sup>. «И если интеллектуальные монополии являются одной из причин кризиса, – считают У. Пагано и М.А. Росси, – то восстановление не должно фокусироваться исключительно на монетаристской политике, финансовых ограничениях или даже на стандартах кейнсианской политики. Стимулирующее воздействие совокупного спроса должно сопровождаться проведением такой политики, которая снизит уровень интеллектуальной монополизации экономики»<sup>77</sup>.

Приведенными примерами, иллюстрирующими социальные последствия развития когнитивного капитализма в западных странах, его негативное влияние на жизнедеятельность мирового сообщества далеко не исчерпывается. Однако, на наш взгляд, и этих примеров достаточно для того, чтобы сделать осознанный цивилизационный выбор при решении вопроса о том, какой вариант современной знаниевой экономики (когнитивный капитализм или государственную экономику знаний) строить в Республике Беларусь.

### Цивилизационный выбор Беларуси

Итак, какой же выбор должна сделать наша страна в отношении рассмотренных вариантов современной экономики знаний? Если выберем когнитивный капитализм, то, помимо отмеченных выше социальных последствий его развития, нам предстоит смириться еще и с новой ролью для отечественной науки: «...наука в капиталистическом обществе активно пошла на превращение знания в товар, согласилась на отказ знанию в особом статусе. Превратившись в предприятие, наука и со знанием стала обращаться, как это положено с товаром: создавая монополии, играя на конкуренции, скрывая информацию, искусственно создавая 'редкость'. Наука уже вовсе не ускользает от экономики, она стала новым полем экономической брани»<sup>78</sup>. При этом опыт игры российских научных организаций на этом новом для себя экономическом поле показывает, что главным обладателем полученного ими научного продукта становится совсем не российское государство: «...включение российских научных организаций в финансовый "метаболизм" западного капитала (государственного или частного) несет в себе вполне реальную перспективу превращения отечественной науки в филиал зарубежных компаний. Парадоксальным образом заветная мечта многих наших ученых и руководителей науки – закрепить за Россией в международном разделении труда статус некоей лаборатории по производству и продаже фундаментальных знаний – становится сегодня отчетливо осязаемой. Вот только государство наше при этом теряет даже остатки возможностей проводить самостоятельную научно-техническую политику. Научное сообщество России производит во все большей степени не те знания, которые необходимы стране, а те, что заказывают зарубежные компании для создания своих, вполне конкретных технологий и продукции»<sup>79</sup>.

Если же выберем государственную экономику знаний, то у Беларуси появляется реальный шанс не только сохранить под своим контролем отечественную науку, но и «оживить» те «невидимые» экономические ресурсы (высокий духовный и интеллектуальный потенциал нашего общества), которые были омертвлены в ходе перестроечных процессов и экономических псевдореформ. Похоже, ведущие российские социологи склоняются к выбору для своей страны именно второго варианта экономики знаний: «...проектом прорыва России в достижении высокого качества продукции, ее надежности может стать разработанная и предложенная властью, институтами гражданского общества концепция построения новой российской цивилизации (ноосферно-корпоративной), способной на основе использования всех национальных ресурсов (в том числе "экономики знаний"), духовно-нравственных ценностей, добра, личной доблести, правды, народной культуры победить в конкурентной среде экономику "финансовой доблести", безудержного потребления, обеспечив высокую конкурентоспособность производимой продукции и услуг»<sup>80</sup>.

Беларусь должна сделать свой цивилизационный выбор в этом непросто-м вопросе. Как показывает опыт наиболее развитых стран мира, далее откладывать принятие подобного стратегического решения нельзя: «Индивиды, фирмы и целые регионы не застрахованы от ошибок, когда они пытаются сориентироваться в сложных ситуациях, в которых сохранение стоимости их собственного ресурса не гарантируется. Преследуя цель минимизировать риск, они сокращают инвестиции в новые знания и таким образом сталкиваются сами себя на обочину процесса социального обучения и производства стоимости»<sup>81</sup>. Главное, чтобы само принятие такого стратегического решения не было отдано на откуп государственной бюрократии, поскольку «во всех развитых странах прогнозные оценки, прорывные технологии, передовые отрасли экономики, способные запустить механизмы экономики знаний и интеллекта, широко обсуждаются в обществе, а граждане могут со знанием дела судить о предстоящих затратах, о проработанности

проблемы, о реальных возможностях прорыва страны в технологические лидеры или движения на “задворки” цивилизации»<sup>82</sup>.

От того, какой цивилизационный выбор сделает Беларусь в отношении рассмотренных вариантов современной экономики знаний, во многом будет зависеть и судьба отечественной науки: либо ей будет отведена роль Зо-лушки в необъятном доме глобальной экономики, либо роль аккумулированного интеллекта древней славянской нации и среднего по размерам европейского государства.

<sup>1</sup> См.: Stehr N. Knowledge Societies. London, 1994; Foray D., Lundvall B.A. The Knowledge-based Economy: From the Economics of Knowledge to the Learning Economy // Employment and Growth in the Knowledge-based Economy. Paris, 1996. P. 15–16; Харденберг И. Знание: где его границы? // Deutschland. 1999. № 6. С. 50–51; Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М., 2005; Dahlman C., Anuja U. India and the Knowledge Economy: Leveraging Strengths and Opportunities. Washington, 2005.

<sup>2</sup> Осипов Г.В., Степашин С.В. Экономика и социология знания: практическое пособие. М., 2009. С. 6.

<sup>3</sup> См.: Щербин В.К. Из истории формирования инновационной и знаниевой экономик // Наука и инновации. 2006. № 6. С. 51–52.

<sup>4</sup> Штер Н. Мир из знания // Deutschland. 2001. № 1. С. 42.

<sup>5</sup> См.: Фуко М. Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности. Работы разных лет. М., 1996.

<sup>6</sup> Ткачев П.Н. Сочинения: в 2 т. М., 1975. Т. 1. С. 434.

<sup>7</sup> Осипов Г.В., Степашин С.В. Экономика и социология знания: практическое пособие. М., 2009. С. 5.

<sup>8</sup> Там же. С. 9.

<sup>9</sup> Иванов В.Н. Устойчивое развитие в XXI веке: социально-технологическое обеспечение. М., 2006. С. 149.

<sup>10</sup> Мильнер Б.З. Предисловие // Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М., 2010. С. 7.

<sup>11</sup> Глухов В.В., Коробко С.Б., Маринина Т.В. Экономика знаний: Учеб. пособие. СПб., 2003. С. 84.

<sup>12</sup> Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М., 2007. С. 6.

<sup>13</sup> Степин В.С. Институциональные изменения в современной науке // Социология. 2005. № 4. С. 7.

<sup>14</sup> См.: Инновационная экономика / Под ред. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой. 2-е изд. М., 2004. С. 65.

<sup>15</sup> Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестн. РАН. 2003. Т. 73. № 5. С. 450.

<sup>16</sup> Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М., 2007. С. 40.

<sup>17</sup> Макаров В.Л. Формирование экономики знаний: концепции и проблемы // Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М., 2010. С. 22.

<sup>18</sup> Шимко А.М. Научный результат в контексте товарно-денежных отношений // Наука та наукознавство. 1996. № 3-4. С. 30.

<sup>19</sup> Дежина И.Г., Салтыков Б.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. М., 2004. С. 9.

<sup>20</sup> Хохлов Е.Ю., Шапошник С.Б. Экономика, основанная на знаниях: социально-экономические тенденции и политические цели // Информ. о-во. 2002. № 4. С. 6.

<sup>21</sup> Егоров И.Ю. Наука и инновации в процессах социально-экономического развития. Киев, 2006. С. 15.

<sup>22</sup> Осипов Г.В., Степашин С.В. Экономика и социология знания: практическое пособие. М., 2009. С. 12.

<sup>23</sup> Инновационная экономика. М., 2004. С. 46.

<sup>24</sup> Данилевич Я.Б., Коваленко С.А. Имидж ученого: современные PR-технологии в экономике знаний // Вестн. РАН. 2005. Т. 75. № 1. С. 32.

<sup>25</sup> Абсава Н.Д. «Власть достойных» в недостойном обществе // Homo esperans. СПб.; Тбилиси; Батуми, 2007. № 3. С. 76.

<sup>26</sup> См.: Dahlman C., Anuja U. India and the Knowledge Economy: Leveraging Strengths and Opportunities. Washington, 2005; Korea as a Knowledge Economy: Evolutionary Process and Lessons Learned / Ed. by J. Suh, D.H.C. Chen. Washington, 2007. P. 4; Щенникова Е.С. Знания как объект теоретического анализа // Экон. науки. 2009. № 3. С. 93.

<sup>27</sup> Лиотар Ж. Состояние постмодерна / Пер. с фр. СПб., 1998. С. 18, 22.

<sup>28</sup> Горц А. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний // Логос. 2007. № 4. С. 7.

<sup>29</sup> Научно-технологическое обеспечение социально-экономического развития: Докл. акад. А.Д. Некипелова // Вестн. РАН. 2009. Т. 79. № 3. С. 199.



- <sup>30</sup> Панарин А. Агенты глобализма. Гл. V. Постмодернистская политика: как побеждают компрадорские режимы // Москва. 2000. № 8. С. 137–138.
- <sup>31</sup> Иваницкий Г. Р. Новый старт или последний финиш? // Вестн. РАН. 2000. Т. 70. № 3. С. 209.
- <sup>32</sup> Богданов А. А. Вопросы социализма. Работы разных лет. М., 1990. С. 363.
- <sup>33</sup> Лахтин Г. А. Тактика науки (экономика и организация работы научно-исследовательских учреждений) / Отв. ред. В. С. Соминский. Новосибирск, 1969. С. 216.
- <sup>34</sup> Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестн. РАН. 2003. Т. 73. № 5. С. 450.
- <sup>35</sup> Там же. С. 450–451.
- <sup>36</sup> Польрэ Б. Двусмысленности когнитивного капитализма // Логос. 2007. № 4. С. 71, 73.
- <sup>37</sup> Клейнер Г. Б. Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты // Общественные науки и современность. 2005. № 3. С. 66.
- <sup>38</sup> Кара-Мурза С. Г. Наука для глобальной экономики или для жизни? // Наука России. От настоящего к будущему / Под ред. В. С. Арутюнова, Г. В. Лисичкина, Г. Г. Малинецкого. М., 2009. С. 49–50.
- <sup>39</sup> См.: Богдан Н. I. Экономіка ведаў і новыя падыходы да інавацыйнай палітыкі // Весці НАН Беларусі. Сер. гуманіт. навук. 2001. № 3. С. 74–80; Слонимский А. А. Экономика, основанная на знаниях, и национальные инновационные системы // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: Материалы V Междунар. науч. конф.: в 5 т. Мн., 2004. Т. 2. С. 182–184; Богдан Н., Драгун В. Проблемы и пути развития экономики знаний // Наука и инновации. 2006. № 7. С. 57–62; № 8. С. 64–66; Богдан Н. Показатели инновационного развития в экономике знаний: европейский опыт и задачи Беларуси // Там же. 2007. № 5. С. 52–58; Щербин В. К. Инновационная экономика и экономика знаний // Там же. 2006. № 5. С. 56–61; Щербин В. К. Из истории формирования инновационной и знаниевой экономик // Там же. № 6. С. 49–53; Вариченко И. В. Структурные сдвиги в экономике при переходе к экономике знаний // Экономика и управление. 2009. № 3. С. 12–17.
- <sup>40</sup> Авдулов А. Н., Кулькин А. М. Новая парадигма технологического развития: опыт США // Вестн. РФФИ. 2003. № 1. С. 65.
- <sup>41</sup> Там же. С. 65–66.
- <sup>42</sup> Горц А. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний // Логос. 2007. № 4. С. 7.
- <sup>43</sup> Pagano U., Rossi M. A. The crash of the knowledge economy // Cambridge Journal of Economics. 2009. Vol. 33. № 4. P. 676.
- <sup>44</sup> Там же. С. 670.
- <sup>45</sup> Осипов Г. В., Степашин С. В. Экономика и социология знания: практическое пособие. М., 2009. С. 204.
- <sup>46</sup> Горц А. Указ. соч. С. 24.
- <sup>47</sup> Осипов Г. В., Степашин С. В. Экономика и социология знания: практическое пособие. М., 2009. С. 204.
- <sup>48</sup> Горц А. Указ. соч. С. 36.
- <sup>49</sup> Шимко А. М. Научный результат в контексте товарно-денежных отношений // Наука та наукознавство. 1996. № 3-4. С. 27.
- <sup>50</sup> Там же.
- <sup>51</sup> Абсава Н. Д. «Власть достойных» в недостойном обществе // Homo esperans. СПб.; Тбилиси; Батуми, 2007. № 3. С. 77.
- <sup>52</sup> Вейцман Э. Табель академических рангов // Лит. газ. 2010. № 1 (20–26 янв.). С. 4.
- <sup>53</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1983. С. 129.
- <sup>54</sup> Горц А. Указ. соч. С. 7.
- <sup>55</sup> Польрэ Б. Двусмысленности когнитивного капитализма // Логос. 2007. № 4. С. 97–98.
- <sup>56</sup> Макаров В. Л. Формирование экономики знаний: концепции и проблемы // Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б. З. Мильнера. М., 2010. С. 17.
- <sup>57</sup> Польрэ Б. Указ. соч. С. 98.
- <sup>58</sup> Там же. С. 85.
- <sup>59</sup> Осипов Г. В., Степашин С. В. Указ. соч. С. 33.
- <sup>60</sup> Экономика, основанная на знаниях: Учеб. пособие / Под общ. ред. А. Л. Гапоненко. М., 2006. С. 65.
- <sup>61</sup> Авдулов А. Н., Кулькин А. М. Новая парадигма технологического развития: опыт США // Вестн. РФФИ. 2003. № 1. С. 70.
- <sup>62</sup> Основа экономического роста: Роль науки в обществе будет возрастать (с директором Института радиобиологии НАН Беларуси академиком Е. Ф. Коноплей беседовал А. Матюшенко) // Рэспубліка. 2002. 4 снеж. С. 2.
- <sup>63</sup> Геець В. М. Про характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. Київ, 2004. С. 59.
- <sup>64</sup> Степин В. С. Институциональные изменения в современной науке // Социология. 2005. № 4. С. 5.
- <sup>65</sup> Фролова Н. Л. Проблема присвоения продукта НИОКР (Анализ опыта США) // США и Канада: экономика – политика – культура. 2000. № 11. С. 84.

- <sup>66</sup> Там же. С. 84–85.
- <sup>67</sup> Веревкин Л.П. Инновационная деятельность: исследовательские результаты, производство, рынок // Вестн. РАН. 2003. Т. 73. № 2. С. 172.
- <sup>68</sup> Почепцов Г.Г. Стратегия. 2-е изд. М., 2009. С. 236.
- <sup>69</sup> Польрэ Б. Указ. соч. С. 110.
- <sup>70</sup> Хохлов Е.Ю., Шапошник С.Б. Экономика, основанная на знаниях: социально-экономические тенденции и политические цели // Информ. о-во. 2002. № 4. С. 4.
- <sup>71</sup> Бикбов А. В поисках национальной научной идеи: от научно-технического прогресса к экономике, основанной на знаниях // Логос. 2005. № 6. С. 125.
- <sup>72</sup> Ракитов А.И. Новой науке – новое науковедение (от парадигмы к синтагме) // Науковедческие исследования: Сб. науч. тр. / Отв. ред. А.И. Ракитов. М., 2003. С. 26.
- <sup>73</sup> Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестн. РАН. 2003. Т. 73. № 5. С. 450.
- <sup>74</sup> Панарин А. Указ. соч. С. 137–138.
- <sup>75</sup> Батчиков С.А. За флажки, – жажда жизни сильнее! // Митяев Д.А. О динамике саморазрушения мировой финансовой системы (сценарии и стратегии). Возможности адаптации и выбор стратегии для России: Сценарно-игровой докл. М., 2009. С. 13–14.
- <sup>76</sup> См.: Pagano U., Rossi M.A. The crash of the knowledge economy // Cambridge Journal of Economics. 2009. Vol. 33. № 4. P. 665–683.
- <sup>77</sup> Там же. С. 665.
- <sup>78</sup> Маяцкий М. Когнитивный капитализм – светлое будущее научного коммунизма? // Логос. 2007. № 4. С. 235.
- <sup>79</sup> Ваганов А.Г. Западные инвестиции и структура российской науки // Науковедение. 2001. № 3. С. 86.
- <sup>80</sup> Иванов В.Н. Устойчивое развитие в XXI веке: социально-технологическое обеспечение. М., 2006. С. 671.
- <sup>81</sup> Руллани Э. Когнитивный капитализм: déjà vu? // Логос. 2007. № 4. С. 69.
- <sup>82</sup> Иванов В.Н. Устойчивое развитие в XXI веке: социально-технологическое обеспечение. М., 2006. С. 676–677.

Поступила в редакцию 14.01.10.