

DOI: 10.37930/2782-618X-2022-1-2-13-35

С.Д. Бодрунов

Институт нового индустриального развития (ИНИР) имени С.Ю. Витте (Санкт-Петербург, РФ)

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБЩЕСТВА: НООНОМИКА И НОООБЩЕСТВО. Часть 2^{1, 2}

Аннотация: теория ноономики, опираясь на исследование современных трендов технологического и социально-экономического развития, позволяет выделить причины тех противоречий, с которыми сталкивается современная цивилизация – противоречий экономических, социальных, экологических, нравственных. Однако ноономика не только вскрывает подоплеку этих противоречий, но и показывает зреющие объективные возможности выхода из этих противоречий, преодоления цивилизационных тупиков, выбора пути на цивилизационных развилках. Возможности, создаваемые современной технологией, создают перспективу смены парадигмы собственности и перехода от экономики к ноономике, что означает отказ от экономической рациональности, ведущей к безудержной погоне за наращиванием производства и потребления. Место экономической рациональности занимает рациональность, основанная на критериях знания и культуры. Однако такой переход от экономики к ноономике должен опираться на изменение всей совокупности общественных отношений, и ноономика может укрепиться только в рамках целостной системы ноообщества. Сам характер общественных отношений и общественных связей людей, характер социализации человека и социализации общества будет ориентировать общественное развитие на эти новые критерии. Идейным ориентиром такого переформатирования общества может выступать идеология солидаризма, вырастающая из формирующихся возможностей преодолеть рознь социально-экономических интересов людей, основанную на борьбе за материальные ресурсы.

Ключевые слова: ноономика, ноообщество, цивилизация, потребности, знания, планирование, культура, социализация, солидаризм.

Для цитирования: Бодрунов С.Д. (2022). Научно-технический прогресс и трансформация общества: ноономика и ноообщество. Часть 2 // Ноономика и ноообщество. Альманах трудов ИНИР им. С.Ю. Витте. Т. 1, № 2, С. 13–35. DOI: 10.37930/2782-618X-2022-1-2-13-35.

Дата поступления статьи: 18 декабря 2021 г.

¹ Данная статья основана на предыдущих публикациях автора, прежде всего [Бодрунов, 2021].

² Продолжение. Первую часть статьи см.: Бодрунов С.Д. (2022). Научно-технический прогресс и трансформация общества: ноономика и ноообщество. Часть 1 // Ноономика и ноообщество. Альманах трудов ИНИР им. С.Ю. Витте. Т. 1, № 1, С. 24–42. DOI: 10.37930/2782-618X-2022-1-1-24-42.

Sergey D. Bodrunov

S.Y. Witte Institute for New Industrial Development (Saint Petersburg, Russia)

SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL PROGRESS AND TRANSFORMATION OF SOCIETY: NOONOMY AND NOOSOCIETY. PART 2

Abstract: the theory of Noonomy, based on the study of modern trends in technological and socio-economic development, allows us to identify the causes of the contradictions that modern civilization faces – economic, social, environmental, moral contradictions. However, noonomy not only reveals the background of these contradictions, but also shows the maturing objective possibilities of getting out of these contradictions, overcoming civilizational dead ends, choosing a path at civilizational forks. The opportunities created by modern technology create the prospect of a transition from economics to noonomy, which means abandoning economic rationality, leading to an unrestrained pursuit of increasing production and consumption. The place of economic rationality is occupied by rationality based on the criteria of knowledge and culture. However, such a transition from economics to noonomy should be based on a change in the totality of social relations, and noonomy can be strengthened only within the framework of an integral system of the noosociety. The very nature of public relations and public relations of people, the nature of human socialization and socialization of society will orient social development to these new criteria. The ideological orientation of such a reformatting of society can be the ideology of solidarity, which grows out of the emerging opportunities to overcome the discord of socio-economic interests of people based on the struggle for material resources.

Keywords: noonomy, noosociety, civilization, needs, knowledge, planning, culture, socialization, solidarity.

For citation: Bodrunov S. D. (2022). Scientific and Technological Progress and Transformation of Society: Noonomy and Noosociety. Part 2. *Noonomy and Noosociety. Almanac of Scientific Works of the S.Y. Witte INID*, vol. 1, no. 2, pp. 13–35. DOI: 10.37930/2782-618X-2022-1-2-13-35.

Received December 18, 2021

博德鲁诺夫 S. D.

新兴工业发展研究所, 俄罗斯圣彼得堡

科学技术进步和社会转型:智力经济和智力社会(第一部分)

摘要:基于对当前技术和社会经济发展趋势的研究,运用智力经济学理论我们能够确定产生现代文明所面临的矛盾的原因,包括经济、社会、环境和道德方面的矛盾。智力经济学不仅揭示了这些矛盾的背景,而且还显示出克服这些矛盾、走出文明死胡同、在文明发展的十字路口选择正确道路的客观可能性,这种可能性正走向成熟。现代技术为所有权范式变化以及从传统经济到智力经济的过渡带来了机会和前景,这意味着摆脱对经济合理性的追求——这种追求导致无限制地增加生产和消费,经济合理性被基于知识和文化标准的合理性所取代。但

Эта переход от традиционной экономики к экономике знаний зависит от изменений во всем социальном отношении, а экономика знаний может быть достигнута только в целостной системе. Социальные отношения и связи, социализация и социальность определяют развитие общества к новым знаниям и культурным стандартам. С развитием материальных ресурсов между социальными интересами и конфликтами, идеология солидарности станет идеологией социального преобразования.

Ключевые слова: экономика знаний, экономика знаний, культура, потребности, знания, планирование, социализация, солидарность.

Ссылка на цитату: Бодрунов С.Д. (2022). Научно-технический прогресс и социальное преобразование: экономика знаний и экономика знаний. Часть I // Экономика знаний и экономика знаний. Новые исследования в развитии промышленности, т. 1, № 2, с. 13–35. DOI: 10.37930/2782-618X-2022-1-2-13-35.

Статья принята 18 декабря 2021 года

Экономическое общество в тупике

Многие исследователи сходятся в том, что тенденции цивилизационного развития, наблюдаемые сегодня, далеко не оптимальны как с точки зрения целей развития, так и в части механизмов развития и возможных обозримых результатов.

Что же толкает людей на движение по нынешней – неоптимальной, а возможно, и губительной траектории? – Экономическая система, в которой главное, согласно фундаментальным рыночным принципам и основам, – получение прибыли любой ценой.

Сегодня это, в первую очередь, – продвижение во имя прибыли симулятивных, ненужных товаров. Рост производства таких товаров ведёт к разрушению природы (при этом часто не удовлетворяются реальные потребности людей) и т. д. О разуме здесь говорить сложно, хотя экономисты-рыночники и обслуживающие их эксперты считают такой принцип ведения хозяйства разумным (возьмём любой учебник экономики или другие учебники, где много говорится о том, насколько «рационально» или «нерационально» то или иное поведение; там, как правило, речь идёт о поведении экономических акторов в рыночной среде и соответствующем представлении о «рациональности»).

В действительности «рацио» и «разум» – разные вещи. Разум и знания соотносятся весьма сложным образом. Наш разум в той критериальной базе, которая формируется на базе познания, тоже формируется на основе познания. То есть разум – это и часть знания, которая позволяет оценить некое соответствие этой части некоторой критериальной базе, и часть знания, составляющая саму критериальную базу. Разумно или неразумно нечто в определённой критериальной базе? «Ноос» тоже имеет свою критериальную базу. Но эта «ноо»-база гораздо шире и не утилитарна, более того, она изменяется с обретением нового знания.

О критериальной базе разума иносказательно говорится с древнейших времен. К примеру, уже в XI в. митрополит Илларион в «Слове о законе и благодати» писал: «въ разумъ истинный приведе» [Слово..., 2011, с. 70], т. е. критериальная база разума – это истина, некая непреходящая осознанная ценность; а тот «круг» знания, который определяется этой критериальной базой, есть «свет разума», остальное же – тьма! Именно в таком, глубинном – смысле надо понимать греческое слово «ноос». Его перевод на латинский как «рацио» неточен, поскольку рацио – это соответствие чего-то (какого-то знания) любым (!) выбранным критериям, и это что-то вовсе не обязательно должно быть «светом» и в «истинный приведе».

Откуда берутся эти рамки рациональности? Рамки – это некая критериальная база, которая формируется нами же. За счёт чего? За счёт знания каких-то вещей; осознания их

и формирования соответствующих «пограничных столбов»: сюда можно ходить, а сюда – уже нельзя, здесь выход за пределы рациональности.

Однако, обратим внимание, что «рацио» – не абсолютно. Эта система координат или система критериев динамична. Расширяем знание – расширяется это пространство и тем самым расширяется наше знание о критериальной базе. Соответственно расширяются её границы, критерии. На каждом этапе, в каждой системе – своё «рацио». И то, что вчера было «рацио», сегодня может оказаться «не рацио».

В основе всего этого лежит способность человека получать всё больше знаний. В рамках чего? В рамках удовлетворения своих потребностей, в том числе потребностей в новых знаниях; в понимании того, что такое «хорошо» и что его границы можно «сдвинуть». Таким образом, знание лежит в основе и этого явления. Это – важнейший аспект проблемы, которая позволяет понять, как устроен мир и почему он «сходит с ума»: потому что сдвиги этих границ – это и есть «схождение с ума», выход за границы предыдущего «рацио». И именно потому зачастую (и ныне – особенно) все те научные истины и подходы, которые мы изучали многие годы, оказываются совершенно не пригодными для анализа будущего, вообще – для понимания будущего, осознания нами самих себя.

В последние годы экономическая наука стала «догадываться», что человек в своей жизни отнюдь не руководствуется «кривыми безразличия» из учебника *economics*, пытающегося в очередной раз поверить алгеброй формул и графиков гармонию реальных трендов – качественного! – развития общества. При этом там часто речь идёт об «ограниченной» рациональности человека. Однако, на самом деле это ограниченный взгляд на проблему: человек – не механический аппарат, у которого даже рыночная рациональность ограничена, он – богаче, и он способен принимать решения, руководствуясь различными, в том числе и нерыночными, критериями.

В ноономике новый характер рациональности и соответственно новая определённость целевых установок развития приобретает первостепенное значение. Ведь ноономика опирается на переход от парадигмы роста на основе экономической «рациональности», ориентированной на наращивание объёмных стоимостных показателей, к парадигме развития на основе достижения конкретных целей, удовлетворения различных человеческих потребностей, сформированных на основе более высоких ценностей, в перспективе – нооценностей.

В рыночной экономике рациональность понимается как максимизация денежного дохода. Разумеется, неоклассическая экономическая теория утверждает, что она не сводит вопрос к деньгам, что человеку свойственно максимизировать получение любых благ – но они реально принимаются во внимание только тогда, когда получают денежную оценку. Лишь сравнительно недавно, под давлением результатов, полученных в ходе исследований по поведенческой экономике, неоклассика несколько смягчила позиции, допустив, что человек – не запрограммированный калькулятор выгод и убытков что им могут двигать иные мотивы что на его экономические решения могут оказывать влияние неэкономические факторы. Однако всё это интерпретируется как «ограниченная рациональность» человека либо сводится к «пересчёту» по критериям такой «рациональности». То есть «настоящей» рациональностью по-прежнему считается подсчёт выгод и убытков (часто в этом ключе рассматриваются «неэкономические факторы экономического роста» и т. п.), а человек несовершенен, его способность к рациональному поведению ограничена многими привходящими факторами.

Положим, экономика по-своему рациональна (либо стремится к рациональности), но – разумна ли она? Безусловно разумны ли поступающие безусловно рационально (с точки зрения критериальной базы существующей экономики) субъекты нынешней экономической деятельности? Ответ очевиден.

Кроме того, «рацио» (в отличие от разума) не занимается осознанием нового знания. И когда мы говорим о ноономике, мы подразумеваем переход к принципиально иной критериальной базе, к неким особым, основанным на «ноо», принципам формирования способа удовлетворения потребностей людей. Да, возрастающих, меняющихся, но «ноо»-потребностей. Это – особый способ хозяйствования, если угодно – нооспособ. Как экономика – способ хозяйствования в экономическом обществе, так ноономика – способ хозяйствования в ноообществе.

Ноономика ставит во главу угла не частную погоню за прибылью или иным доходом, что достигается хаотичной игрой рыночных сил, а рациональное стремление к удовлетворению конкретных потребностей, оцениваемых как разумные – истинно разумные. Соответственно, уровень насыщения этих разумных потребностей, ноопотребностей, выступает в качестве конкретных целей производства. Это предполагает определённую программу действий, которая помогает преодолеть рыночный хаос и придать производству более планомерный, упорядоченный характер. Такой подход не исключает ни элементы случайности, ни свободу индивидуального выбора, не ограничиваемую предписаниями сверху. Важно, чтобы разрабатываемая программа производства обладала гибкостью и адаптивностью к меняющимся условиям и случайным возмущениям.

Но вернемся к суровым реалиям. Сегодня мы живём в экономическом обществе, которое не раз демонстрировало способность подводить цивилизацию к кризисным состояниям. Нельзя отрицать, что экономическая рациональность в определённые периоды (когда она соответствовала критериям, выдвигаемым общественным развитием) являлась мощным двигателем развития хозяйства. Но такое развитие всегда приводило к тем или иным кризисам, когда человек совершал то, что никак не соответствовало критериям разумности, лежащим вне экономики.

Переход к ноономике

Каким образом можно преодолеть описанные противоречия? Речь идёт о переходе на этап разумного ведения хозяйства, на нооэтап.

На этом этапе ноопроизводство, будучи отделённым от человека, от общества, по своим целям и задачам остаётся подчинённым обществу. С развитием ноообщества, расширением критериальной базы оценки рациональности поведения за счёт привнесения в неё нооценностей, с переходом к ноопроизводству и ноопотребностям происходит переход от экономической рациональности к новой – ноорациональности; этот новый характер рациональности и соответственно новая определённость целевых установок развития приобретает первостепенное значение и служит основой изменения характера общественных отношений.

Место экономики займет ноономика. В основе ноономики лежит неэкономический тип удовлетворения человеческих потребностей, они сформируются через новое качество производства, в котором человек станет, в соответствии с предвидением Маркса, «по ту сторону собственно материального производства».

Ноономика – ещё раз подчеркнём – предполагает иной способ осуществления хозяйственных действий и иной способ оценки потребностей – основанный не на «старой» рациональности, а на разуме, на «ноо», исходящем из понимания истинных последствий хозяйственных решений и истинной ценности удовлетворяемых потребностей. Таким образом, речь не об экономике, не о рационально максимизирующем удовольствия индивиде, а об ином способе формирования и удовлетворения потребностей, которые можно назвать *ноопотребностями*. Когда-то, например в эпоху собирательства, человек удовлетворял свои потребности вовсе без экономического расчёта.

Ноономика, являясь материальной базой удовлетворения потребностей людей в ноообществе, – это упорядоченный мирохозяйственный уклад, способ удовлетворения потребностей в таком обществе, где нет «отношения к производству» и «производственных отношений», нет «отношения к собственности» и «отношений собственности», нет экономики и невозможна экономика. *Это – неэкономический способ удовлетворения ноопотребностей*. Поэтому, к примеру, рассуждать о ноономике как о некоей «ноосферной экономике», «экономике ноосферы» и т. п. (как делают отдельные исследователи) – неверно, это – оксюморон, это – всё равно, что говорить о неэкономической экономике, нехищном хищнике и т. п.

Разумеется, движение к ноономике – это длительный исторический переход. Но следует подчеркнуть, что изменения, ведущие к переходу на стадию НИО.2, в конечном счете – от экономики к ноономике, уже в ближайшей перспективе влекут за собой изменения в экономических отношениях, в характере отношений собственности, присущих новому поколению индустриального общества.

Эволюция отношений собственности

Даже на современном этапе развития общества, ещё до перехода к НИО.2, в эволюции отношений собственности можно заметить тенденции, ведущие к их социализации и размыванию. Отношения собственности должны закреплять за собственником бесспорное право владения, пользования и распоряжения экономическими ресурсами. Однако эволюция экономических отношений привела к обрастанию собственности различными обременениями, призванными обеспечить социальную ответственность собственника.

В этом ряду можно указать на многочисленные сервитуты земельной собственности, дающие возможность третьим лицам осуществлять в определённых пределах права пользования земельным участком (право прохода и проезда, право доступа к источникам воды, право прогона скота, право доступа к участкам побережья, право прокладки коммуникаций и т. д.). Существуют многочисленные ограничения и обременения права собственности, касающиеся строительной, транспортной и промышленной деятельности; связанные с обязанностями обеспечения требований безопасности, соблюдением стандартов качества, экологическими требованиями и т. п. Особое внимание обратим на эволюцию отношений интеллектуальной собственности, регулирующих экономический оборот главного ресурса современного производства – знаний. Мы видим здесь такие явления, как краудсорсинг, викиномика, free software, open source, copyleft и т. д. Всё это ведёт к развитию режимов свободного доступа к интеллектуальным ресурсам. С другой стороны, идёт достаточно жёсткая борьба за «огораживание» интеллектуальной собственности.

Это соответствует двум тенденциям в развитии отношений собственности, которые можно проследить в современной экономической системе: 1) консервация сложившихся отношений; 2) размывание права собственности вплоть до полного отказа от неё. И при всём упорстве сил, направленных на ужесточение и сохранение первой тенденции, именно вторая набирает ход.

Размывание права собственности всё чаще проявляется в разных формах. Это отчётливо видно в развитии совместного владения и использования собственности, а также в разделении функций владения и пользования. Владелец может на время отказаться от использования собственности и передать право пользования другому лицу: аренда, лизинг, коворкинг, различные виды долевого пользования (каршеринг, кикшеринг, байкшеринг, таймшеринг, фудшеринг и т. д.). Оборот шеринговой экономики составляет весомую долю в мировой экономике, превышая триллион долларов в год и постоянно стремительно растая. В этом смысле отношения, отвечающие классической экономической парадигме, развиваясь в те же шеринговые либо аналогичные, становятся собственными могильщиками – такова неумолимая логика их развития.

Переход к временному использованию собственности без приобретения права распоряжения (а часто – и владения) в значительной мере определяется возросшей скоростью технологических изменений. Нет экономического смысла приобретать в полную собственность агрегаты, которые через несколько лет устареют. Нередко собственник таких агрегатов может брать на себя дополнительные обязательства перед пользователем по их ремонту и модернизации.

Другая тенденция, также ведущая к размыванию собственности, – дробление капитала. Не зря современная «экономическая теория прав собственности» так много внимания уделяет проблеме расщепления правомочий и размывания прав собственности. Возникновение акционерной собственности ведёт к ещё более сложному расщеплению прав собственности. Акционеры уже не обладают правом собственности на капитал в полном объёме. Более того, совокупность их правомочий зависит от типа акций и объёма их пакета.

Функции присвоения и распоряжения в рамках отношений собственности также претерпели серьёзную эволюцию: уже в первой половине XX в. стало ясно, что произошло разделение этих функций между владельцами капитала и управляющими. Эти проблемы поднимал ряд исследователей (Торстейн Веблен [Veblen, 1921], Адольф Берли и Гардинер Минз [Berle, Gardiner, 1932], Стюарт Чейз [Chase, 1932]¹ и др.) ещё до того, как Джеймс Бернхем получил известность первооткрывателя, «блеснув» ярким термином «революция управляющих» и утверждением, что капиталистическое общество сменяется менеджеральным [Burnham, 1941, p. 71].

На самом деле расщепление функций собственности является ещё более глубоким, нежели их деление между акционером и управляющим. Дж. К. Гэлбрейт показал, что использование капитала уже в середине прошлого столетия перешло в руки целой армии специалистов, образующих «техноструктуру» корпорации [Гэлбрейт, 1969]. Но и это ещё не всё. Ведь конечным пользователем элементов капитала выступают все наёмные работники, хотя каждый из них выполняет лишь небольшую «частичную» функцию. Это мало что даёт отдельному работнику, однако даёт основания для коллективных действий, и реальность

¹ Название книги С. Чейза – «Новый курс» – было использовано Ф. Рузвельтом для своей предвыборной программы.

такого расщепления прав наглядно проявляется, например, при подписании коллективных договоров или в случае забастовки. Сегодня вместе с технологическим прогрессом на место «синих» и «белых» воротничков приходят роботы и искусственный интеллект.

Что происходит с отношениями собственности, когда ряд функций переходит от людей к технетическим существам? Как, например, быть с ответственностью пользователя, если аварию совершил робот-водитель? Ответственность за ущерб можно возложить на владельца, а ответственность за нарушение правил дорожного движения? И неспроста попытки регулятивного воздействия на эти процессы идут сложно – оно накладывается на фундаментальные процессы усиливающейся тенденции смены парадигмы собственности.

Функции пользования и даже распоряжения понемногу «уплывают» от человека, и эволюция в этом направлении лишь ускорится. Эти процессы вместе с отмеченной тенденцией к снижению ценности обладания собственностью ведут к изменениям в системе собственности и во всём общественном устройстве. Теория ноономики прогнозирует, что *на стадии НИО.2 будет господствовать экономика совместного пользования, экономика расщеплённых и размытых прав собственности.*

Таким образом, система отношений собственности при переходе к НИО.2 существенно изменяется, что влечёт за собой изменение всей системы экономических отношений. Меняется характер рынка – на нём всё большее место начинают занимать не спонтанные колебания рыночной конъюнктуры, а результаты сложных согласованных действий между лицами, обладающими различными и переплетающимися элементами прав собственности. Недаром сейчас бизнесмены и экономические эксперты всё активнее обсуждают концепцию капитализма заинтересованных сторон (stakeholder capitalism), которая отражает возросшую зависимость функционирования компаний от интересов разнообразных общественных групп: работников компании, жителей близлежащих населённых пунктов, потребителей, защитников окружающей среды и т. д.¹

Изменяется и характер государственного регулирования, которое начнёт ориентироваться на приведение к консенсусу сложного баланса экономических интересов, вытекающего из возникающей как бы из ниоткуда новой природы отношений собственности и новой модификации рыночных отношений.

Роль человека в ноопроизводстве

Какой же будет на этом, ноообщественном, этапе развития связь человека со сферой производства (ноопроизводства)?

На нооэтапе ноопроизводство, будучи отделено от человека, от общества, по своим целям и задачам останется подчинённым обществу. Именно сфера целеполагания, формулировка целей и задач, контроль над допустимыми средствами их реализации в техносфере – всё это останется в сфере отношений человеческого общества. Автономные техносущности, функционирующие в сфере ноопроизводства и способные к саморазвитию, будут зависимы от человеческого общества, определяющего ограничения их саморазвития, блокируя направления, которые не несут пользы обществу, и ориентируя функ-

¹ В рамках Всемирного экономического форума в Давосе представителями 120 крупных корпораций разработана концепция измерения участия фирм в удовлетворении интересов таких заинтересованных сторон. См.: сайт Всемирного форума. URL: <https://www.weforum.org/reports/measuring-stakeholder-capitalism-towards-common-metrics-and-consistent-reporting-of-sustainable-value-creation>

ционирование и развитие ноопроизводства в направлениях, необходимых человеку для его развития.

Отношения людей по поводу регулирования функционирования техносферы перестанут быть производственными в той мере, в какой человек выходит из процесса непосредственного производства. Резко сократится время труда как деятельности, определяемой нуждой и внешней целесообразностью, и его место займёт свободная творческая деятельность, в значительной части направленная на процесс познания.

Но на чём, на каких критериях будут основываться решения о развитии относительно автономной техносферы? На какие потребности люди будут ориентироваться, какие цели преследовать, какие средства сочтут допустимым использовать?

Изложим важную позицию теории ноономики, на которую стоит обратить пристальное внимание. Подчеркнём, что конструкция, предусмотренная в теории ноономики, может развиваться только, когда человек параллельно с одними знаниями (в частности, технологическими и прочими научно-естественными) будет усваивать и осваивать другие знания. Мы говорим о познании мира как мира культуры, как мира разумного ограничения потребностей. В своё время человек вышел из природы – можно привести примеры естественного «зоо»-подхода человека к удовлетворению своих потребностей. Говорят, что человеку сложно преодолеть себя, отказаться от своих установок: я хочу больше сегодня, сейчас и т. д., и т. п. «Нет-нет, нет-нет, мы хотим сегодня, нет-нет, мы хотим сейчас!..». Отсюда этот «зоо»-подход. На базе такого подхода возникли основные общественные институты, и это одна из причин появления феномена государства.

Но ведь кроме «зоо» существует еще и разум, а значит – существует «ноо». Человек в состоянии научить себя не требовать того, что наносит ему вред (наркотики, обжорство и др.). Миллионы людей каждодневно демонстрируют такой подход «на микроуровне». Человеку нужно понять – что плохо, а что хорошо для него и для общества; каковы интересы других людей, что плохо и что хорошо для них. Есть множество примеров, когда люди отказываются от многого, жертвуют всем, вплоть до собственной жизни, по гуманистическим соображениям, исходя из потребностей иного свойства, базирующихся на нооценностях. И, конечно, существуют духовные ценности и культурные потребности, которые с развитием человека (и индивида, и человеческого общества) только возрастают.

Никто не может отрицать, что феномен культуры стал важнейшим фактором прогресса современного человека. Известный белорусский экономист П. С. Лемещенко [2010, с. 74] пишет: «... речь идет о такой, казалось бы, далекой от экономики сферы, как культура, но которая выступает и институциональным фундаментом, и одновременно результатом человеческого хозяйствования. Если некая экономическая модель способствует накоплению культурных ценностей, традиций, то, безусловно, в долгосрочном периоде она тяготеет к относительно устойчивому развитию. И наоборот».

Считать, что человек по своей сущности – зверь, абсолютно недопустимо. Чем дальше он развивается, тем больше он – «ноочеловек», а не зоо- и даже не биочеловек. Более того, это естественный ход развития человека и его насущная потребность: выбор «зоопути» приведёт к упадку на планете, разрушению среды обитания..., а какое будущее мы приготовим для своих детей? Это – важное знание. Сакральное для массового осознания вследствие всеохватывающего давления капитала и рыночной «рациональности», но приоткрывающееся для тех, кто приблизился к пониманию истинных целей развития и потребностей общества.

Характер человеческой деятельности и характер потребностей

Теория ноономики предполагает, что в обозримой перспективе человек осознает глобальную необходимость смены тренда своего развития. Почему? И почему именно сейчас это становится всё более актуальным?

Уже новое индустриальное общество второго поколения (НИО.2) способно в значительной мере освободить человека от труда и обеспечить существенное приращение свободного времени, но аналогичного «приращения счастья» это немедленно не даст – надо ещё научиться направлять свободное время на саморазвитие (возвышение духовных потребностей, культуру и т. п.).

Понятен скептицизм Ханны Арендт, сомневающейся, что расширение свободного времени обеспечит развитие человека, ибо, по ее мнению, человек склонен использовать это время для бездумного потребления: «... animal laborans никогда не тратит свое избыточное время ни на что, кроме потребления, и чем больше ему будет оставлено времени, тем ненасытнее и опаснее станут его желания и его аппетит. Конечно, виды похоти изощряются, так что потребление уже не ограничивается жизненно необходимым, захватывая, наоборот, излишнее; но это не меняет характер нового общества, а хуже того, таит в себе ту тяжкую угрозу, что в итоге все предметы мира, так называемые предметы культуры наравне с объектами потребления, падут жертвой пожирания и уничтожения» [Арендт, 2000, с. 171].

Да, при том типе общественного устройства, в котором мы сейчас живем (так называемые капитализм и рынок), дело обстоит именно так, потому что они оставляют человеку свободное время только для того, чтобы он потребил всё, что произвёл в рабочее время, а потом снова заработал и снова потребил, одинаково сильно побуждая его как к потреблению (всё более симулятивному), так и к производству ради этого потребления.

Общество может найти выход из этого порочного круга – и вовсе не за счёт идеологии аскетизма, принудительного рационарования, сокращения потребления, и не за счёт пропаганды более высоких идеалов. Нет, этот выход возможен только благодаря развитию объективных предпосылок. Воспитание и понимание необходимости самоограничения могут сыграть свою роль только при наличии этих предпосылок. Каковы они?

Во-первых, это изменение характера человеческой деятельности: переход к преимущественно творческой деятельности меняет структуру потребностей человека, смещая приоритеты от поглощения всё большего объёма материальных благ к средствам развития человеческой личности, её творческого потенциала.

Во-вторых, с расширением участия людей в творческой деятельности они всё больше вовлекаются в процесс познания мира, углубляется их знание о том, где лежат границы разумного в производственной деятельности и в потреблении.

В-третьих, рост с развитием технологий возможностей удовлетворения жизненных потребностей человека, насыщение этих потребностей до такого уровня, когда борьба за их удовлетворение, страх перед угрозой недопотребления перестают быть первостепенной проблемой.

Эти три фактора, «работающие» вместе, делают самоограничение не только желаемым, но и возможным. Мы, используя понятие самоограничения, подчёркиваем, что это не самое точное определение. Речь идёт о более широком понятии – скорее, о самоопределении человека как человека разумного. Определяя себя таким образом, человек проводит границу – что разумно здесь и сейчас, а что лежит за гранью разумного. При этом речь идёт

не о навязывании каких-то стереотипов поведения, не о принуждении (духовном или физическом) к некоему аскетизму, а о создании условий, при которых сам человек смещает критерии рациональности в сторону более разумного отношения к потреблению, к окружающей природной среде, к самому себе.

Возможность такого изменения критериев рациональности закладывается уже сейчас вместе с изменением характера деятельности, вовлекающей человека в познание окружающего мира, в творческое преобразование условий производства и жизнедеятельности в целом, меняя тем самым и мотивы его потребительского поведения. Этот путь ещё далеко не пройден, поскольку такая деятельность охватывает отнюдь не большинство участников производства. Но очевидной и устойчивой тенденцией является возрастание удельного веса работников, занятых в процессах познания и в творческой, инновационной деятельности. Эта тенденция определяется переходом ко всё более сложным технологическим укладам, требующим более глубоких знаний и более широкого распространения творческой активности в производстве.

Креативный работник и человеческий потенциал производства

Современный уровень технологического развития характеризуется распространением 5-го технологического уклада, а также возникновением и ростом 6-го (см.: «О стратегии...», 2011). Эти технологические уклады формировались и развивались с опорой на результаты фундаментальных научных исследований. Поэтому с возникновением 5-го уклада получил распространение термин «научно-техническая революция». Период его формирования и развития отмечен значительным увеличением удельного веса фундаментальных и прикладных научных исследований, опытно-конструкторских разработок, а также затрат на эти цели в ВВП, равно как и возрастанием количества персонала, занятого в сфере НИОКР. В США этот рост наблюдался на протяжении всего XX в. и стал особенно интенсивным в послевоенный период. Так, с 1953 по 1991 г. затраты на НИОКР в США выросли с 19 до 110 млрд долларов [Mowery, 1995, с. 154, 166; Usselman, 2013].

В СССР происходили аналогичные процессы, которые также интенсифицировались в послевоенный период, что привело к заметному увеличению доли СССР в мировых расходах на НИОКР. Однако уже с конца 1960-х гг. темпы роста расходов на НИОКР в СССР стали снижаться, при этом количественное наращивание исследовательского персонала не замедлялось. Это привело к отставанию СССР в научно-технологическом соревновании от ряда развитых стран [Аллахвердян, 2014].

Внимание к сфере НИОКР основывалось не только на военно-техническом соперничестве великих держав, оно имело серьёзное экономическое обоснование. Уже в 1950-е гг. появились исследования Роберта Солоу, показавшие существенное влияние технологического прогресса на рост производительности [Solow, 1957]. Дальнейшее изучение этого вопроса Полом Ромером [Romer, 1990; Romer, 1994] и другими экономистами [Manyika, Pacthod and Park, 2011] только укрепило выводы Солоу. Технологический прогресс требовал значительного расширения доли занятых не только в сфере НИОКР, в инженерной и проектно-конструкторской деятельности, но и вообще роста квалифицированных кадров, способных и генерировать, и воспринимать инновации. Это стало основой тенденции к массовому переходу от преимущественно рутинной исполнительской деятельности к расширению творческих функций персонала.

Особая роль креативного работника в современной экономике заставляет рассматривать его не только как рабочую силу, оплачиваемую по рыночным ставкам, но и как уникальный ресурс, способный значительно повысить прибыльность компании. Так, З. Р. Хабибуллина отмечает: «В некоторых сферах занятости (в основном высокотехнологичных и наукоемких) можно наблюдать ситуацию, когда креативный потенциал современного работника отождествляется с уникальным ресурсом, обладающим высокой экономической ценностью» [Хабибуллина, 2020, с. 33]. В результате размер заработной платы такого работника выходит за пределы обычной. Мейнстрим экономической теории рассматривает такую добавочную плату как прибыль на некий «человеческий капитал».

Это понятие ввёл в оборот Джейкоб Минсер в 1958 г. Свою позицию он сформулировал так: «Мы можем рассматривать набор профессий, между которыми разделена рабочая сила, как иерархию, начиная от профессий, требующих небольшой подготовки, и заканчивая узкоспециализированными профессиями, практика которых предполагает значительные инвестиции в человеческий капитал» (*перевод автора*) [Mincer, 1958, с. 291–292]. Он фактически отождествил труд, рассматривавшийся ранее как отдельный фактор производства (наряду с капиталом и землей), с капиталом [Mincer, 1958, с. 299]. В своей статье он несколько раз упоминает о человеческом капитале, но нигде не даёт определения этой категории. Из контекста можно понять, что он отождествляет его то с альтернативными издержками на профессиональную подготовку [там же, с. 288, 301], то с самой профессионально подготовленной рабочей силой [там же, с. 299].

Попытка строгого определения человеческого капитала сделана Теодором Шульцем. Однако, поставив вопрос о том, как отличить потребление человека от его инвестиций в свой человеческий капитал, Шульц так и не предложил чёткого критерия для такого различения [Schultz, 1961, с. 7–9]. Тем не менее, своё определение человеческого капитала он дал: «Атрибуты приобретенного качества населения, которые являются ценными и могут быть расширены за счет соответствующих инвестиций, будут рассматриваться как человеческий капитал» (*перевод автора*) [Schultz, 1982, с. 21]. Количественную меру человеческого капитала Шульц определял через капитализацию дохода: «Ценность такого добавленного человеческого капитала зависит от дополнительного благосостояния, которое люди получают от него» (*перевод автора*) [Schultz, 1982, с. 23]. Однако, как нам представляется, измерение величины человеческого капитала через капитализацию дохода не позволяет определить эффективность (рентабельность) человеческого капитала, потому что капиталы, приносящие одинаковый доход, при таком подсчёте окажутся равновеликими, а значит, не различающимися по эффективности.

Другой известный экономист, Гэри Беккер, изучавший параллельно с Шульцем экономическое значение инвестиций в благосостояние, последовал за Шульцем в его подходе к человеческому капиталу [Becker, 1964], а затем распространил этот подход на все виды человеческого поведения за пределами экономики [Becker, 1976].

Отдадим должное этим экономистам – они привлекли внимание научной (и не только) общественности к проблеме качества человеческих ресурсов. Однако их попытки измерить влияние инвестиций в «человеческий капитал» на экономическое развитие вряд ли можно признать состоятельными. Критики возможности измерить агрегированную производительность капитала, в частности Джоан Робинсон и Джеффри Ходжсон, давно доказали, что это измерение основано на логическом замкнутом круге [Robinson, 1953; Hodgson, 2005].

Кроме того, ставится под сомнение корректность отождествления инвестиций в развитие человеческих качеств с капиталом [Бузгалин, Колганов, 2018, с. 501–503]. Что это за капитал, который нельзя ни купить, ни продать?

Концепция «человеческого капитала», на наш взгляд, несостоятельна и потому (и это – одна из стержневых идей теории ноономики), что она игнорирует важный факт: развитие собственных качеств и самореализация в творческом труде выступают как самостоятельная потребность человека, рыночная оценка которой невозможна и не предполагается. Кроме того, концепция «человеческого капитала» не учитывает социально-институциональные барьеры, препятствующие получению прямой экономической отдачи от инвестиций в развитие человеческого потенциала [Аникин, 2017]. Сомнительным представляется главный тезис её сторонников, а именно: определяющее влияние индивидуальных решений об инвестициях в образование на доход работников. В 1975 г. американские марксисты выдвинули тезис (в то время ещё не подкреплённый эмпирическими доказательствами), что доход работника больше зависит от его места в системе социальных отношений, нежели от его индивидуального выбора направления вложения инвестиций [Bowles, Gintis, 1975, с. 79–81]. В последующем этот тезис был обоснован целым рядом эмпирических исследований, которые показали, что доход в гораздо большей степени зависит от положения сотрудника в иерархической системе фирмы, чем от уровня образования [Baker, Gibbs and Holmstrom, 1993; Marginson, 2019; Wright, 1979].

Дополнительные аргументы в пользу этого положения получены в рамках исследований внутреннего (внутрифирменного) рынка труда [Doeringer, Piore, 1971] и изучения распределения доходов на основе концепции сегментации рынка труда [Dickens, Kevin, 1988; Piore, 1983].

Результаты этих и целого ряда других исследований обобщены в работах Блэра Фикса [Fix, 2019]. Учёный пришел к следующим выводам: «Основным эмпирическим обоснованием теории человеческого капитала всегда была доходность образования. Тем не менее имеющиеся данные свидетельствуют, что отдача от образования незначительна по сравнению с отдачей от иерархического ранга. Последняя настолько велика, что ее невозможно правдоподобно объяснить с точки зрения производительности» (*перевод автора*) [Fix, 2018, с. 29].

Рассматривая проблему шире, в том числе с позиций ноономики, мы бы к этим бесспорным выводам добавили: оценивать «эффективность использования человека», его качеств (в первую очередь – личностных) как «человеческого капитала» можно только, если придерживаться строгого «зооподхода» к оценке роли человека в общественном производстве и его места в обществе.

Таким образом, объяснение экономической роли креативного работника через концепцию «человеческого капитала», по меньшей мере, сомнительно. Ключевую роль знаний в современном производстве не следует понимать через отождествление приобретаемых знаний с капиталом. Напротив, организация экономики на основе расширения возможностей познания создает в какой-то мере альтернативу стихийному движению капитала, превращая общественные отношения в производстве из спонтанных в научно организованные.

Экономика знаний и роль государства

Человеческая цивилизация – это и есть «онаученное» общество, общество знаний. Именно в процессе познания окружающего мира человек стал тем, что он есть. Ярче всего это

видно на примере современной технологической среды, которую создал человек на основе постижения законов природы и использования полученных фундаментальных знаний, в первую очередь технологических, для преобразования враждебного мира в комфортный и позволяющий удовлетворять растущие потребности человека.

Но если человечество придумало и создало техническую среду обитания, то и социальная, в том числе экономическая, среда должна быть устроена на основе разума и научного знания. Это – объективно необходимый императив развития цивилизации как следствие расширяющегося воздействия всё более меняющейся технологической среды на социум.

К сегодняшнему дню экономическая наука не может похвастаться большими успехами в нормализации экономического развития. Экономические кризисы, голод, болезни, социально-экономическое неравенство, безработица... Даже в благополучных европейских странах многие люди недовольны своим материальным и социальным положением. Не лучше ситуация с созданием научно обоснованных концепций общественного/социального устройства. Многочисленные попытки социального переустройства на протяжении всей истории цивилизации не привели к созданию гармоничного и беспроблемного общественного устройства. Фактически развитие общества происходит спонтанно, и нам остаётся лишь «отслеживать» этот процесс и более-менее осмысленно его интерпретировать.

Представляется, что такая ситуация сложилась неспроста. Сам предмет – общество, его устройство, экономика как нынешний способ удовлетворения потребностей его членов, нематериальная компонента (духовное развитие, ценности и др.), взаимообусловленность, нелинейные взаимосвязи этих элементов и т. д. – слишком сложен для простой «поверки алгеброй гармонии». Подчеркнём – доступными прежде средствами.

Однако, прогресс всё же есть. Научное знание с развёртыванием нового технологического уклада (имеющего NBICS в качестве базы своей научной парадигмы), высоких технологий (в том числе цифровых, искусственного интеллекта и др.), предоставляя новые, более фундированные инструменты для исследования и конструирования социальных систем, с одной стороны, позволяет осуществлять анализ их функционирования на принципиально более продвинутом уровне; с другой – тем самым подрывает основы спонтанного экономического и социального развития, заставляя государство/институты «подправлять» его научно обоснованным – знаниеёмким развитием. Знания превращаются в основной ресурс не только индустриально-технологического [Бодрунов, 2018а], но и общественного развития.

Один из базовых смыслов понятия «ноономика» заключается в том, что научное знание начинает играть основную роль в экономическом развитии, заменяя стихийное экономическое развитие сознательной и целеполагающей деятельностью людей.

Сегодня мировое общественное развитие натолкнулось на многочисленные серьёзные кризисы, выход из которых невозможен на основе либеральной экономической модели и «спонтанного экономического развития» (как говорят либералы австрийской школы). Однако некоторые заокеанские экономисты, не осознавая во всей полноте и цельности суть современной глобальной проблемы экономического развития, продолжают настойчиво утверждать, что спонтанному (хаотичному) экономическому развитию нет альтернативы. Так, лауреат Нобелевской премии по экономике Ф. Хайек [2011, с. 10] писал: «Спонтанное сотрудничество свободных людей часто создает вещи более великие, чем их индивидуальные умы смогут когда-либо постичь в полной мере». Правда, уважаемый экономист не объ-

ясняет, реально ли «спонтанным» сотрудничеством создать электрическую лампочку, автомобиль, компьютер или самолет, не говоря уже о более сложных вещах (например, атомной бомбе или Интернете). Все это и многое другое не появляется само собой из спонтанного набора технологических идей либо хаоса экономической жизни на базе обычной рыночной конкуренции, а требует глубокого понимания технических процессов (применения научного знания) и целенаправленных усилий. Понятно, что «спонтанно» не может быть сконструировано и социально-экономическое развитие, его устойчиво работающая модель.

При этом появляется принципиально иная область осознания социальных и экономических процессов, где роль и значение обычной рыночной экономики минимизируются. В этой области социального понимания и содержатся смысл и значение понятия «ноономика».

Как уже говорилось, на нынешнем этапе развития меняется понимание самой экономики. Современная экономика – это не спонтанный хаос разнонаправленных действий отдельных людей; сегодня не только рынок, но и государство регулирует многие экономические процессы. Это – объективный и неизбежный процесс. Новейшие технологии производства трансформируют государство, либеральное государство позапрошлого века уходит. И при этом не обнаруживается ренессанса рыночных отношений и частной собственности, рыночная (денежная) форма «постепенно выхолащивается и отмирает» [Бодрунов, 2018а, с. 197]. Эти процессы провоцируют кризисные явления в экономике, всегда сопровождающие её переход в новое состояние. Однако на данном этапе, когда мощь технологий достигла порога, за которым их неразумное, «спонтанное» применение чревато гибелью цивилизации, обойтись без общественного контроля, реализуемого с помощью единственно достаточного инструмента в лице государства, невозможно. Именно поэтому на данном этапе – в принципиальном плане – регулирующая и контролирующая роль государства возрастает (мы говорим о принципе, а не о методах его реализации, которые могут быть спорными). Заметим, что мы имеем в виду именно данный этап общественного развития – переход к НИО.2. В дальнейшем роль государства изменится, о чём мы писали ранее.

Сегодня человеческая цивилизация сильнее, чем раньше, подвержена угрозам, связанным с плохо контролируемым развитием техносферы, деградацией природной среды (например, потеплением климата); с посягательствами на природу самого человека (например, современная пандемия); неравномерностью развития стран и как следствие – социальными конфликтами. Напрашивается вывод, что человечество подошло к пределу эффективности существующей модели развития [Бодрунов, 2018а, с. 56]. Этот тезис встречается у многих авторов.

Так, профессор Кембриджского университета Э. Гэмбл в книге с характерным названием: «Кризис без конца? Крах западного процветания» пишет: «До сих пор не видно конца более глубокому кризису неолиберального порядка, ярким знаменем которого стал крах 2008 г. Мы являемся свидетелями лишь ранней стадии этого кризиса» [Гэмбл, 2018, с. 15]. И если это так (что оспаривать всё сложнее), тогда возникает дилемма – что ждёт людей в будущем: тупик или путь к «разумному человеку и обществу»? Человечество стоит перед выбором: бесславно завершать историю своей цивилизации или развиваться в направлении к разумному человеку и обществу, устроенному не по принципу «как придётся», а на основе научного знания.

При этом надо помнить, что знание – это особый продукт человеческой деятельности. Оно по своей естественной природе, в отличие от обычного материального продукта, не-

уничтожимо в процессе потребления; даже (в утилитарном смысле) может «увеличиваться» в процессе потребления, когда пользователь что-то уточняет и дополняет, т. е. обогащает полученный «квант» знания новыми элементами. Напрашивается вывод, что знание, даже функционируя как экономический продукт, не может быть обычным товаром в традиционном понимании, т. е. рыночным продуктом. Обычный товар в процессе потребления утрачивается, а знание всегда остаётся с человеком (если он не слишком «забывчив»). Таким образом, знаниеёмкое производство, в которое человек вступает с переходом к новому технологическому укладу на этапе НИО.2 [Бодрунов, 2018а, с. 94] – нового индустриального общества второго поколения (считая эпоху нового индустриального общества Д. К. Гэлбрейта первым поколением), – уже не есть обычная рыночная экономика позапрошлого и даже прошлого веков. Поэтому и обычные, рыночные экономические регуляторы уходят в прошлое. Именно этот этап характеризуется «обэкономичиванием» государства как особого института регулирования переходных экономических процессов.

Большинство отношений между людьми, занятыми в производстве (и потреблении) вещей и услуг, регулируются не рыночным обменом, а государством – и со всё большим размахом. Продукты питания, жильё, лекарства, транспорт и многое другое, что обеспечивает жизнедеятельность массы простых людей, находится под непосредственным контролем государства. Хороший недавний пример – обеспеченность газом многих европейских стран. Об этом думают и беспокоятся уже не столько простые люди и частный бизнес, сколько правительства, т. е. государство.

Именно государство, и прежде всего – оно, обеспокоено не столько максимизацией прибыли, сколько максимизацией общественной полезности, т. е. «потребностями благоустроенного общежития». Конечно, рыночный обмен остаётся, но цель государственного регулирования общественного производства уже иная. Сама экономика из сферы, где индивидуальный производитель стремится к максимизации прибыли, превращается в сферу, где государство стремится к максимизации общественной полезности. В этой новой экономике набирают силу тренды, объективно противостоящие возгонке её финансиализации и симулятивности (к примеру, шеринговая экономика, диффузия института собственности и др.). И эти процессы, длящиеся и ширящиеся во времени, постепенно стирают традиционное экономическое пространство, прокладывая путь к пространству несимулятивного и солидарного потребления, основанного на ноопотребностях людей; в этом процессе роль государства как общественного института, соединяющего в единое целое экономические, социальные и регулятивные аспекты жизни общества и обеспечивающего его безопасное и рациональное функционирование, является уникальной.

Безусловно, на этапе НИО.2 важнейшей функцией государства как общественного института является усиление социализации общества, формирование и целенаправленное укрепление институций, призванных расширять пространство нооценностей, постепенную трансформацию человека, мотивацию его деятельности в соответствии с критериями разума, с ноокритериальной базой нового общественного устройства. При этом, очевидно, в рамках этого процесса будет трансформироваться и само государство, постепенно превращаясь из института принуждения в институт согласования общественных интересов и развития человека, вплоть до полного изменения своей сущности на этапе перехода к нооэкономике. В этом смысле традиционное, «старое» государство, изменив свои функции, отомрёт, уступив место новому институту управления развитием общества.

В условиях перехода многих экономически развитых стран к «обществу знаний» отдельные области человеческой жизнедеятельности (наука, образование, культура) постепенно выпадают из сферы рыночного регулирования. Выводы, согласно которым в указанных сферах творческого труда рыночные механизмы ослабевают и перестают работать, уже много лет развиваются в новой социально-экономической науке. При этом экономика не сводится к рынку, а распространяется на большое поле человеческой деятельности, где, казалось бы, прежний экономический принцип соизмерения затрат и результатов продолжает играть заметную роль. Но в новой экономике ситуация меняется принципиально. Ведь затраты труда и средств и результаты деятельности могут выражаться не только в деньгах, но также в экономии времени, усилий, в получении большего удовольствия и достижении благополучия, т. е. в приращении общественной полезности. Приведём известное высказывание К. Маркса: «...всякая экономия в конечном счете сводится к экономии времени» [Маркс, 1968, с. 117]. И это – правильно, ибо главная ценность для человека и общества – это время. Не прибыль, а время – вот ключевой смысл новой экономики НИО.2, переходящий в «абсолют» в ноономике.

Роль знаний и культуры

В индустриальную эпоху человек рассматривался как придаток машинного производства, который должен иметь нужную специальность и квалификацию. Это было оправданно в эпоху становления массового индустриального производства и обеспечения общества массовыми материальными благами.

Однако сам человек не должен и не может сводиться к коммерческой выгоде; человек и всё человеческое существенно шире, чем погоня за прибылью. Человека нельзя рассматривать в качестве элемента рыночного механизма. Следовательно, и профессиональное образование нельзя понимать как рыночный процесс для извлечения прибыли. Культура же никогда (кроме ярмарочных балаганов) не рассматривалась в качестве отрасли рыночной экономики. Как пишет современный исследователь, «конкурентные отношения в рыночном понимании в сфере культуры невозможны» [Музычук, 2017, с. 24]. Действительно, например, Большой театр соревнуется с Малым театром за зрительские симпатии, но конкуренции в рыночном смысле между ними нет, ибо Большой не собирается поглотить Малый и превратиться в монополиста.

Однако, с перерастанием государства в экономического актора появился соблазн рассматривать все сферы общества как элементы рыночного процесса. И процесс образования всё чаще стали трактовать как «рынок образовательных услуг», а «производство знаний» – как производство товаров. Так к этому вопросу подходил известный американский экономист Ф. Махлуп, который в начале 1960-х гг. писал: «Производство знаний – это область экономической деятельности; можно даже назвать ее отраслью промышленности» [Махлуп, 1966, с. 37].

В рыночных условиях экономическая деятельность нацелена только на извлечение прибыли и не предполагает ничего больше. Производство же знаний и их передача (образование) имели целью получение прибыли лишь на первых стадиях индустриального развития, и то – лишь частично и «временами». Вспомним, что первые университеты, которые появились в Европе в XII в., вовсе не преследовали цели получения прибыли. Наверное, и сегодня мало кто решится рассматривать классический университет как обычное коммерческое

предприятие, наподобие пивного завода. Представляется, что отношение «к производству знаний» исключительно как к отрасли промышленности граничит с абсурдом.

Как отмечалось, знания не могут быть «обычным» товаром, их не покупают, а получают; их не продают, а передают или распространяют. В наиболее категоричной форме это сформулировал академик РАН В. Л. Макаров [2003, с. 454], отмечая, что «знания, подобно другим общественным (публичным) благам, будучи созданными, *доступны* всем без исключения».

Конечно, существуют институции, в рыночных целях искусственно ограничивающие использование тех или иных «квантов» знания: патентное закрепление, институт интеллектуальной собственности и т. п. Например, можно организовать платные курсы кройки и шитья, и внешне (по форме) это будет походить на платную рыночную услугу, вроде парикмахерской. Но нельзя путать форму и содержание. Участник этих курсов платит не за знания, а за работу преподавателя. Если из парикмахерской посетитель в любом случае уходит стриженным/ухаженым в зависимости от величины заплаченных денег, а не от своих собственных усилий, то с курсов обучения, даже «чрезвычайно платных», ученик уходит обогащенный знаниями, причём – в прямой зависимости от собственных усилий. Некоторые уходят вообще без всяких знаний, хотя заплатили положенную сумму денег. И даже получили диплом.

Теоретически образование нельзя трактовать как услугу. Университет не есть парикмахерская. Это – особая социально-гуманитарная сфера развития общества. Но, как уже отмечалось, если современное государство становится основным экономическим актором, то культура и образование, которые всегда были под опекой государства, превращаются в особые отрасли экономики. При этом сама экономика приобретает новое качество. «Необходимость, – пишет В. Ю. Музычук, – выделения культуры, науки, образования в отдельный, так называемый гуманитарный, сектор экономики обусловлена наличием общих «родовых» черт, не позволяющих этим отраслям функционировать в условиях рыночного механизма хозяйствования без патерналистской опеки государства. Высокая социальная полезность входит в противоречие с эффективностью бизнес-моделей, по которым оценивается их деятельность» [Музычук, 2017, с. 6]. Таким образом, если культуру и образование, которые не являются рыночными феноменами, рассматривать как часть экономической системы, то и последняя теряет многие рыночные характеристики.

Основой всего этого становится новая роль государства.

(Окончание следует)

Список источников

- Аллахвердян А. Г. (2014). Кадровый взлет и спад в послевоенный период советской науки // Социология науки и технологий. Т. 5, №4. С. 61-70.
- Аникин В. А. (2017). Человеческий капитал: становление концепции и основные трактовки // Экономическая социология. Т. 18, №4. С. 120-156.
- Арендт Х. (2000). *Vita Activa*, или О деятельной жизни. СПб.: Алетейя. 437 с.
- Бодрунов С. Д. (2018а). Ноономика. М.: Культурная революция. 432 с.
- Бодрунов С. Д. (2021) Что такое ноономика? / А(О)нтология ноономики: четвертая технологическая революция и ее экономические, социальные и гуманитарные последствия / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. СПб.: ИНИР. С. 19-92.

- Бузгалин А. В., Колганов А. И. (2018). Глобальный капитал: в 2 т. Т. 2. Теория: Глобальная гегемония капитала и ее пределы. Изд. 4-е. М.: ЛЕНАНД. 912 с.
- Глазьев С. Ю., Ивантер В. В., Макаров В. Л., Некипелов А. Д., Татаркин А. И., Гринберг Р. С., Фетисов Г. Г., Цветков В. А., Батчиков С. А., Ершов М. В., Митяев Д. А., Петров Ю. А. (2011) О стратегии развития экономики России // Экономическая наука современной России. №3 (54). С. 7-31.
- Гэлбрейт Дж. (1969). Новое индустриальное общество. М.: Прогресс. 480 с.
- Гэмбл Э. (2018). Кризис без конца? Крах западного процветания. М.: Издат. дом ВШЭ. 304 с.
- Лемещенко П. С. (2010). Экономический кризис как институциональная форма и ступень отрицания капитала // Журнал институциональных исследований. Т. 2, №4. С. 59-75.
- Макаров В. Л. (2003). Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. Т. 73, №5. С. 450-456.
- Маркс К. (1968). Экономические рукописи 1857–1859 годов // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 46, ч. 1. М.: Госполитиздат. 559 с.
- Махлуп Ф. (1966). Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс. 464 с.
- Музычук В. Ю. (2017). Государственный патернализм в сфере культуры: что не так с установками патера в России? М.: ИЭ РАН. 67 с.
- Платонов О. А. (2011). Слово о Законе и Благодати. М.: Ин-т русской цивилизации. 176 с.
- Хабибуллина З. Р. (2020). Творческий труд: специфика, динамика развития и характеристика системной трансформации // Экономическая наука современной России. №1 (88). С. 32-40. DOI: 10.33293/1609-1442-2020-1(88)-32-40.
- Хайек Ф. А. (2011). Индивидуализм и экономический порядок. Челябинск: Социум. 422 с.
- Bake G., Gibbs M., Holmstrom B. (1993). Hierarchies and compensation: A case study. *European Economic Review*. Vol. 37. Issue 2-3. Pp. 366-378.
- Becker G. S. (1964). Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. New York: National Bureau of Economic Research. 187 p.
- Becker G. S. (1976). The economic approach to human behavior. Chicago, IL: University of Chicago Press. 320 p.
- Berle A. A., Means G. C. (1932). The Modern Corporation and Private Property. New York.: The Macmillan Company. URL: <http://www.unz.org/Pub/BerleAdolf-1932>.
- Bowles S., Gintis H. (1975). The Problem with Human Capital Theory – A Marxian Critique. *American Economic Review*. Vol. 65. Issue 2. Pp. 74-82.
- Burnham J. (1941). The Managerial Revolution. What is Happening in the World. New York, A John Day Book. 285 p.
- Chase S. (1932). A New Deal. New York, The Macmillan company. 258 p.
- Dickens W. T., Kevin L. (1988). The Reemergence of Segmented Labor Market Theory. *American Economic Review*. Vol. 78. No 2. Pp. 129-34.
- Doeringer P. B., Piore M. J. (1971). Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington: Lexington Books. 248 p.
- Fix B. (2018). The trouble with human capital theory. *Real-world economics review*. Issue 86. Pp. 15-32. URL: <http://www.paecon.net/PAERreview/issue86/Fix86.pdf>
- Fix B. (2019). Personal Income and Hierarchical Power // *Journal of Economic Issues*. Vol. 53. Issue 4. Pp. 928-945.
- Hodgson G. M. (2005). The fate of the Cambridge capital controversy. In *Capital controversy, post Keynesian economics and the history of economic thought*. Abington: Routledge. Pp. 112-125.

- Manyika J., Pacthod D. and Park M. (2011). Translating innovation into US growth: An advanced-industries perspective. McKinsey Quarterly. URL: https://2010-2014.commerce.gov/sites/default/files/documents/2011/july/translating_innovation_into_us_growth.pdf.
- Marginson S. (2019). Limitations of human capital theory. *Studies in Higher Education*. Vol. 44. Issue 2. Pp. 287-301. DOI: 10.1080/03075079.2017.1359823.
- Mensch G. (1975). *Das technologische Patt: Innovationen überwinden die Depression* // Frankfurt a.m.: Umschau Verlag Breidenstein. 288 p.
- Mincer J. (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*. Vol. 66. No 4. Pp. 281-302.
- Mowery D. C. (1995). The Boundaries of the U.S. Firm in R&D. In: *Coordination and Information: Historical Perspectives on the Organization of Enterprise* Volume. Naomi R. Lamoreaux and Daniel M.G. Raff, Editors. Chicago: University of Chicago Press. Pp. 147-182. URL: <http://www.nber.org/books/lamo95-1>.
- Piore M. J. (1983). Labor Market Segmentation: To What Paradigm Does It Belong? *American Economic Review*. Vol. 73. Issue 2. Pp. 249-253.
- Robinson J. (1953). The production function and the theory of capital. *Review of Economic Studies*. Volume 21. Issue 2. Pp. 81-106.
- Romer P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. Vol. 98. No 5. Pp. 71-102.
- Romer P. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 8. No 1. Pp. 3-22.
- Schultz T. W. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*. Vol. 51. No 1. Pp. 1-17.
- Schultz T. W. (1982). *Investing in people: The economics of population quality*. Berkeley and Los Angeles, CA; London, England: The University of California Press. 173 p.
- Solow R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 39. No 3. Pp. 312-320.
- Usselman S. W. (2013). *Research and Development in the United States since 1900: An Interpretive History*. Economic History Workshop, Yale University. URL: https://economics.yale.edu/sites/default/files/usselman_paper.pdf.
- Veblen T. (2001). *The Engineers and the Price System, 1921*. Kitchener, Batoche Books. URL: <http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/veblen/Engineers.pdf>.
- Wright E. O. (1979). *Class structure and income determination*. New York: Academic Press. 271 p.

References

- Allakhverdyan A. G. (2014). Personnel rise and decline in the postwar period of the Soviet science (by the example of physical and mathematical sciences, 1950-1980). *Sociologia Nauki i Tehnologij* [Sociology of Science and Technology]. Vol. 5. No 4. Pp. 61-70. (In Russ.)
- Anikin V. A. (2017). Human Capital: Genesis of Basic Concepts and Interpretations. *Ekonomicheskaya Sotsiologiya* [Journal of Economic Sociology]. Vol. 18. No 4. Pp. 120-156. (In Russ.)
- Arendt H. (2000). *Vita Activa, or about on Active Life*. SPb: Aleteyya Publ. 437 p. (In Russ.)
- Bodrunov S. D. (2018). *Noonomy*. M.: Kul'turnaya revolyutsiya Publ. 432 p. (In Russ.)

- Bodrunov S. D. (2021). What is Noonomy? In: *A(O)ntologiya noonomiki: chetvertaya tekhnologicheskaya revolyuciya i ee ekonomicheskie, social'nye i gumanitarnye posledstviya*. SPb: INID Publ. Pp. 19-92. (In Russ.)
- Buzgalin A. V., Kolganov A. I. (2018). *Global Capital. Vol. 2. Theory: Global Hegemony of Capital and Its Limits*. Ed. 4. M.: LENAND Publ. 912 p. (In Russ.)
- Glaziev S. Y., Ivanter V. V., Makarov V. L., Nekipelov A. D., Tatarkin A. I., Greenberg R. S., Fetisov G. G., Tsvetkov V. A., Batchikov S. A., Ershov M. V., Mityayev D. A., Petrov Y. A. Development Strategy of the Russian Economy. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii* [Economics of Contemporary Russia]. No 3 (54). Pp. 7-31. (In Russ.)
- Galbraith J. (1969). *The New Industrial State*. M.: Progress Publ. 480 p. (In Russ.)
- Gamble A. (2018). *Crisis Without End? The Unravelling of Western Prosperity*. M.: Izdat. dom VShE Publ. 304 p. (In Russ.)
- Lemeshchenko P.S. (2010). The Economic Crisis as an Institutional Form and Stage of the Capital Denies. *Zhurnal Institutsional'nykh Issledovaniy* [Journal of Institutional Studies]. Vol. 2. No 4. Pp. 59-75. (In Russ.)
- Makarov V.L. (2003). Knowledge Economy: Lessons for Russia. *Vestnik RAN* [Bulletin of the Russian Academy of Sciences]. Vol. 2. No 4. Pp. 450-456. (In Russ.)
- Marx K. (1968). *Economic Manuscripts 1857-1859* // K. Marx, F. Engels. Soch. 2-e izd. Vol. 46. P. 1. M.: Gospolitizdat Publ. 559 p. (In Russ.)
- Machlup F. (1966). *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. M.: Progress Publ. 464 p. (In Russ.)
- Muzychuk V. Yu. (2017). *State Paternalism in the Sphere of Culture: what is Wrong with the Installations of the Pater in Russia?* M.: IE RAN Publ. 67 p. (In Russ.)
- Platonov O. A. (2011). *A Word on Law and Grace*. M.: In-t Russkoy Tsivilizatsii Publ. 176 p. (In Russ.)
- Khabibullina Z. R. (2020). Creative Labor: Distinctive Aspects, Dynamics of Development and Characteristics of System Transformation. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii* [Economics of Contemporary Russia]. No 1 (88). Pp. 32-40. DOI: 10.33293/1609-1442-2020-1(88)-32-40 (In Russ.)
- Hayek F.A. (2011). *Individualism and Economic Order*. Chelyabinsk: Sotsium Publ. 422 p. (In Russ.)
- Bake G., Gibbs M., Holmstrom B. (1993). Hierarchies and compensation: A case study. *European Economic Review*. Vol. 37. Issue 2-3. Pp. 366-378.
- Becker G. S. (1964). Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. New York: National Bureau of Economic Research. 187 p.
- Becker G. S. (1976). *The economic approach to human behavior*. Chicago, IL: University of Chicago Press. 320 p.
- Berle A. A., Means G. C. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York.: The Macmillan Company. URL: <http://www.unz.org/Pub/BerleAdolf-1932>.
- Bowles S., Gintis H. (1975). The Problem with Human Capital Theory – A Marxian Critique. *American Economic Review*. Vol. 65. Issue 2. Pp. 74-82.
- Burnham J. (1941). *The Managerial Revolution. What is Happening in the World*. New York, A John Day Book. 285 p.
- Chase S. (1932). *A New Deal*. New York, The Macmillan company. 258 p.
- Dickens W. T., Kevin L. (1988). The Reemergence of Segmented Labor Market Theory. *American Economic Review*. Vol. 78. No 2. Pp. 129-34.

- Doeringer P. B., Piore M. J. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington: Lexington Books. 248 p.
- Fix B. (2018). The trouble with human capital theory. *Real-world economics review*. Issue 86. Pp. 15-32. URL: <http://www.paecon.net/PAEReview/issue86/Fix86.pdf>
- Fix B. (2019). Personal Income and Hierarchical Power // *Journal of Economic Issues*. Vol. 53. Issue 4. Pp. 928-945.
- Hodgson G. M. (2005). The fate of the Cambridge capital controversy. In *Capital controversy, post Keynesian economics and the history of economic thought*. Abington: Routledge. Pp. 112-125.
- Manyika J., Pacthod D. and Park M. (2011). Translating innovation into US growth: An advanced-industries perspective. *McKinsey Quarterly*. URL: https://2010-2014.commerce.gov/sites/default/files/documents/2011/july/translating_innovation_into_us_growth.pdf.
- Marginson S. (2019). Limitations of human capital theory. *Studies in Higher Education*. Vol. 44. Issue 2. Pp. 287-301. DOI: 10.1080/03075079.2017.1359823.
- Mensch G. (1975). *Das technologische Patt: Innovationen überwinden die Depression* // Frankfurt a.m.: Umschau Verlag Breidenstein. 288 p.
- Mincer J. (1958). Investment in Human Capital and Personal Income Distribution. *Journal of Political Economy*. Vol. 66. No 4. Pp. 281-302.
- Mowery D. C. (1995). The Boundaries of the U.S. Firm in R&D. In: *Coordination and Information: Historical Perspectives on the Organization of Enterprise* Volume. Naomi R. Lamoreaux and Daniel M.G. Raff, Editors. Chicago: University of Chicago Press. Pp. 147-182. URL: <http://www.nber.org/books/lamo95-1>.
- Piore M. J. (1983). Labor Market Segmentation: To What Paradigm Does It Belong? *American Economic Review*. Vol. 73. Issue 2. Pp. 249-253.
- Robinson J. (1953). The production function and the theory of capital. *Review of Economic Studies*. Volume 21. Issue 2. Pp. 81-106.
- Romer P. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*. Vol. 98. No 5. Pp. 71-102.
- Romer P. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 8. No 1. Pp. 3-22.
- Schultz T. W. (1961). Investment in human capital. *The American Economic Review*. Vol. 51. No 1. Pp. 1-17.
- Schultz T. W. (1982). *Investing in people: The economics of population quality*. Berkeley and Los Angeles, CA; London, England: The University of California Press. 173 p.
- Solow R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 39. No 3. Pp. 312-320.
- Usselman S. W. (2013). *Research and Development in the United States since 1900: An Interpretive History*. Economic History Workshop, Yale University. URL: https://economics.yale.edu/sites/default/files/usselman_paper.pdf.
- Veblen T. (2001). *The Engineers and the Price System, 1921*. Kitchener, Batoche Books. URL: <http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/veblen/Engineers.pdf>.
- Wright E. O. (1979). *Class structure and income determination*. New York: Academic Press. 271 p.

Информация об авторе

Сергей Дмитриевич Бодрунов

Директор Института нового индустриального развития (ИНИР) имени С.Ю. Витте, Президент Международного Союза экономистов, Президент Вольного экономического общества России, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор (197101, РФ, Санкт-Петербург, Большая Монетная ул., 16)

E-mail: inir@inir.ru

Information about the author

Sergey D. Bodrunov

Dr. Sc. (Econ.), Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Director of the S.Y. Witte Institute for New Industrial Development (INID), President of the Commission of the Union of Economists, President of the Free Economic Society of Russia, (Bol'shaya Monetnay Str. 16, St. Petersburg, 197101, Russia)

E-mail: inir@inir.ru