

«ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ» КАК ПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНСТРУКТ

ВЛАДИМИР КОННОВ

ДАРЬЯ ТАЛАГАЕВА

МГИМО МИД России, Москва, Россия

Резюме

Статья посвящена анализу концепции «экономика знаний», сложившейся в 1990-х годах как идейное оформление глобального экономического режима. Авторы исследуют составляющие этой концепции и саму попытку их объединения в комплекс экономики знаний, позиционируемый как внутренне последовательный подход к экономической политике, через анализ теоретических высказываний как целенаправленных дискурсивных действий. Поскольку речь идёт об использовании концепта как политического инструмента, авторы также обращаются к наработкам международной политической экономии. В качестве основных аспектов «экономики знаний» в статье выделяются новая теория роста, информационное общество, национальные инновационные системы и человеческий капитал. Каждая из них развивалась в собственном контексте, и обоснованность их положений была связана с обстоятельствами изначального применения. Попытка же объединить данные концепты под общей рамкой в принципиально новой ситуации глобальной экономики 2000–2010-х годов осложнена явной привязкой этих идей к исходному контексту их создания. Несмотря на такого рода уязвимости, концепцию «экономики знаний» следует признать политически успешной. Ко второй половине 2000-х организациям, занятым продвижением этого концепта, главное место среди которых занимала ОЭСР, удалось превратить ее в общепринятое в глобализующемся мире обозначение некоторого желанного состояния экономики. Представленная в политэкономии теория режимов роста показывает, что причиной этой устойчивости могло быть то обстоятельство, что в концепции «экономики знаний» прямо отражались интересы ключевых для периода 1990–2010-х годов социально-экономических групп в США: финансового капитала, новых высокотехнологичных корпораций, национальной и международной бюрократии. Причиной устойчивого присутствия «экономики знаний» в политической сфере целесообразно полагать способность идеи предоставить описательную рамку реальной динамике глобальной экономики. Эта динамика характеризуется как формирование транснациональной трехуровневой структуры – предприятий, оперирующих нематериальными активами, предприятий с высоким уровнем реального капитала и предприятий с упором на эксплуатацию труда.

Ключевые слова:

режим роста; международная политическая экономия; Организация экономического сотрудничества и развития; новая теория роста; национальные инновационные системы; человеческий капитал

Статья подготовлена при поддержке Российского научного фонда, проект №23-78-10093

Дата поступления рукописи в редакцию: 20.02.2025

Дата принятия к публикации: 02.06.2025

Для связи с авторами / Corresponding author:

Email: v.konnov@inno.mgimo.ru

Концепция «экономика знаний» появилась в политических программных документах международных организаций во второй половине 1990-х годов, превратившись фактически в общепринятое описание желанного состояния национальных экономик. В ее рамках презюмировалось, что рост и общее благополучие обеспечиваются высокой производительностью труда, сосредоточенного в нематериальном производстве. Последнее требует минимума материальных расходных средств, но поддерживает предельно высокую добавленную стоимость, причём – в силу преобладания затрат на труд значительная её часть остаётся за работниками. Возможность перевести экономику в такую фазу ассоциировалась с участием в глобальном разделении труда, благодаря которому любая страна могла перейти с индустриальной или даже доиндустриальной стадии в новое состояние, в котором главным фактором производства становятся знания – термин, охватывающий предельно широкий круг нематериальных активов. В настоящей статье мы постараемся определить главные теоретические постулаты, ставшие основой «экономики знаний» как политэкономической доктрины.

Состоятельность этой концепции была поставлена под сомнение уже в 2000 г. в связи с обрушением американского рынка интернет-компаний, которые считались эталонными образцами новой экономики, оперирующей преимущественно нематериальными активами. Но восстановление после обвала было быстрым, поэтому в первое десятилетие XXI века «экономика знаний» вновь стала одним из наиболее употребляемых терминов в национальных программах экономического развития. Впоследствии мировой экономический кризис 2008 г. нанёс ещё один серьёзный ущерб репутации глобалистской финансовой модели, в которой доминировал банковский сектор США и с которой «экономика знаний» была напрямую увязана концептуально [Haskel, Westlake 2018: 165–166].

В то же время идеи, связанные с этой концепцией, продолжили доминировать

в обороте программ экономического развития. В 2000-х годах один из немногих скептически настроенных в отношении концепции «экономики знаний» учёных Бенуа Годен охарактеризовал её как «зонтичное» понятие, практически лишённое собственного нового содержания и предназначенное главным образом для «привлечения внимания политиков к вопросам науки и технологий и их экономической роли» [Godin 2006: 17]. Сам факт новой волны экономического развития принимался как самоочевидный, поэтому скепсис был связан с претензией на исчерпывающее объяснение этому феномену. В настоящее же время заметно возросшие в числе критики склонны воспринимать «экономику знаний» как особый экономический режим, сопоставимый по степени влияния с вытесненным им за 1990-е годы неолиберализмом [O'Donovan 2022; Hall 2024]. По мере замедления экономического развития в мире и осмысления реализации программ, основанных на этой концепции, возник вопрос о практических мерах, обоснованных её положениями, и их соответствии объективным процессам развития в эпоху постиндустриальной экономики.

В этой связи представляет интерес изучение этапа между включением «экономики знаний» в дискурс и его последующей политизации. Возникает задача рассмотреть эволюцию идей в рамках этого зонтичного термина, послуживших основанием принятия политических мер, а также факторы, позволившие сохранить политическое влияние этой концепции, несмотря на неспособность ассоциируемого с ней глобального экономического режима обеспечить обещанный устойчивый рост.

Методологически статья опирается на подходы интеллектуальной истории и международной политической экономии. Подход интеллектуальной истории предполагает рассмотрение любого текста как социального действия, совершаемого автором в определенном социально-политическом контексте [Кембриджская школа 2018]. Его интерпретация требует выявления интересов автора, начиная от индиви-

дуальных и заканчивая социально-экономическими. Международная политическая экономия, в свою очередь, раскрывает суть социально-экономических интересов различных групп в международном пространстве [Афонцев 2010; Cohen 2022]. Одним из центральных направлений современной международной политической экономии является неограмшианский анализ, опирающийся на категориальный аппарат Антонио Грамши для изучения политической власти как следствия взаимодействия различных форм влияния — экономических, идеологических, культурных и др. [Грамши 1991]. Подход Грамши, хотя и базируется на марксистской логике, исходит из того, что власть в обществе не ограничивается господством класса, контролирующего средства производства. Для эффективного управления необходима сеть компромиссов с другими социальными группами, образующая так называемый исторический блок, который выражается в господствующей идеологии. Важным условием устойчивости такого блока является действенность продвигаемой им идеологии, восприятие ее установок как естественных и их реальное влияние на общественную деятельность. Преимущество неограмшианского подхода состоит также в том, что исторический блок рассматривается им как явление, действующее одновременно в национальном и международном измерениях. Данный аспект активно используется в теории режимов роста [Amable 2018; Vassaro, Pontusson, 2022; Hall 2024], которая применяет понятие «доминирующие социальные блоки» или «коалиция роста», адаптируя таким образом грамшианские концепции к условиям XXI века.

Генеалогия «экономики знаний»

Появление концепции «экономика знаний» было напрямую связано с деятельно-

стью Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая, наряду с Международным валютным фондом, Всемирным банком и Всемирной торговой организацией, входила в круг международных институтов, формировавших контуры регулирования новой глобальной экономики. В зоне её компетенции находятся выработка рекомендаций в области экономической и в особенности научно-технологической политики.

Примечательно, что ОЭСР практически не имеет полномочий принимать правила, обязательные для государств-членов. Её влияние производно от авторитета, которым она обладает в качестве интеллектуального центра. Создаваемые организацией рекомендации воспринимаются как эталоны научно обоснованных подходов к различным направлениям государственной политики и в дальнейшем могут воспроизводиться, например, в документах ВТО и Европейского союза, активно сотрудничающих с ОЭСР. Возможно, наибольшей степенью влияния организация обладает в отношении государств, которые не являются её членами, но намереваются к ней присоединиться. Сложная процедура вступления, в которую в 2007–2014 годах была вовлечена и Россия, заставляет страны с особой тщательностью приводить свои нормативные системы в соответствие со стандартами ОЭСР.

Включение концепции «экономика знаний» в документы организации было отмечено в связи с публикацией доклада «Последствия экономики, основанной на знании, для планирования политических мер в области науки и технологий» 1995 года¹ и первым выпуском «Перспектив науки, технологий и промышленности», вышедшим в 1996 году², который содержал главу «Экономика, основанная на знаниях», опубликованную в том же году как отдельный документ³. Эта брошюра в даль-

¹ OECD. The Implications of the Knowledge-Based Economy for Future Science and Technology Policies. Paris: OECD, 1995.

² OECD. Science, Technology and Industry Outlook 1996. Paris: OECD, 1996. 308 p.

³ OECD. The Knowledge-Based Economy. Paris: OECD, 1996. 45 p.

нейшем заняла место главного доктринального источника концепции. Изложенные представления об «экономике знаний» показали высокий уровень устойчивости, проявившийся в столкновении с как минимум двумя серьёзными экономическими кризисами.

В брошюре «Экономика, основанная на знаниях» речь идёт в первую очередь о тех экономических моделях, «которые непосредственно основаны на создании, обороте и применении знаний и информации»⁴. Для раскрытия механизма их функционирования были задействованы такие теории и концепции, как новая теория роста, информационное общество, национальные инновационные системы и человеческий капитал. Наш дальнейший анализ предусматривает поэтапное рассмотрение указанных компонентов и соответствующих им объяснительных элементов, использованных ОЭСР в её документах.

Ключевое место новой теории роста определяется появлением категории «знание» в формулах, служащих основой экономической политики. Неспособность предшествующих теоретических конструкций квантифицировать знание стало причиной проведения особой научной политики, в рамках которой применялись отличные от экономических подходы к управлению — главным среди них была модель самоуправления научного сообщества, институционализированная в научных советах и фондах поддержки науки [Райнхардт 2016]. Благодаря же новой теории роста появлялась возможность объединить систему хозяйственных связей и науку под единой системой управленческих инструментов.

Наиболее значимой фигурой здесь выступил Пол Ромер — лауреат премии памяти Нобеля и главное связующее звено между неоклассической экономической теорией и экономикой знаний. В статье «Истоки эндогенного роста» он предложил своё видение исторической ситуации, ответом на которую должна была послу-

жить его теория. Ситуация эта характеризуется им абстрактно как модель, основанная на пяти допущениях (Ромер обозначает их как «факты»): *во-первых*, на рынке действует множество фирм; *во-вторых*, открытия могут одновременно использоваться множеством людей; *в-третьих*, новые навыки могут копироваться; *в-четвертых*, развитие технологий определяется целенаправленной деятельностью людей; и, *в-пятых*, монополия рента от открытий — это способ извлечения прибыли, доступный многим [Ромер 1994].

Ромер описывает здесь открытую рыночную экономику, в которой соблюдаются основные положения неоклассической теории, и его задача — вписать технологическое развитие именно в этот тип экономики. Однако при наблюдении указанных условий, в соответствии с которыми научным открытием могут одновременно пользоваться множество участников экономических отношений, а технологии доступны воспроизведению, у экономического агента пропадает стимул к их разработке и внедрению. Кейнсианская модель признавала эту проблему, расценивая её как аргумент в пользу вынесения научно-технического развития в особую сферу научно-технологической политики [Barnett, Samuelson 2004]. Вместе с тем, с точки зрения неолиберального подхода, меры, реализуемые в рамках рассматриваемой политики, расценивались как неэффективное распределение ресурсов, способствующее расширению той части экономики, которая оказалась выведена из-под рыночной регуляции. Однако представители неолиберализма также столкнулись с трудностями при формировании альтернативного теоретического обоснования, что во многом объяснялось негибкостью предлагаемого ими единообразного подхода к использованию результатов научных исследований. С одной стороны, это приводило к формированию очевидных общественных издержек, связанных с искусственными ограничениями доступа к открытиям и изобре-

⁴ OECD. The Knowledge-Based Economy. Paris: OECD, 1996. P. 7.

ниям. С другой стороны, возникали существенные проблемы со стимулированием научной деятельности, поскольку даже перспектива предоставления монопольных прав не могла служить достаточным побуждением к исследовательской работе, результат которой заранее непредсказуем и объем необходимых усилий для достижения успеха неизвестен.

На преодоление этих трудностей и нацелена модель Ромера. Издержки от технологических монополий оправдываются их неизбежной сменой: среди огромного количества фирм одновременно может быть множество монополистов, при этом от их деятельности оправданно ожидать появления новых технологий. В то же время экономическое обоснование государственного стимулирования научной деятельности связано с теорией эндогенного экономического роста, согласно которой совокупная факторная производительность зависит от накопленного объема знаний и количества труда, вовлеченного в сферу исследований и разработок, а не определяется экзогенными (неэкономическими) факторами. Государство, таким образом, несёт ответственность за обеспечение накопления и доступности знаний аналогично тому, как оно обеспечивает общедоступные блага — развитие транспортной инфраструктуры, национальную оборону и поддержание правопорядка. В этом контексте инвестиции в научную деятельность интегрируются в общую экономическую политику и должны быть обусловлены рациональными экономическими критериями.

Важно помнить, что эта теория требует соблюдения одновременно всех пяти обозначенных Ромером условий. И если они соблюдаются хотя бы в некоторых отраслях и на некоторых рынках, то предположение о том, что новые технологии могут быть получены посредством целенаправленной концентрации человеческих усилий на данной задаче, подразумевает продолжение интенсивного и устойчивого научно-технического прогресса, аналогичного тому, который наблюдался во второй поло-

вине XX века. Это не более чем оптимистичная экстраполяция. Нет оснований полагать, что в будущем нас не ждёт замедление темпов этого развития или даже научно-техническая стагнация. Но Ромер характерным для экономической науки образом построил модель, предназначенную для демонстрации действия отдельно взятых факторов, не претендуя на её соответствие реально функционирующим экономикам. Следовательно, проблемными его условия становятся только в случае переноса его теории в поле практической политики.

Теория информационного общества, в свою очередь, служит теоретическим обоснованием существования условий, способствующих эндогенному экономическому росту. Ключевыми в этой связи являются две работы: «Производство и распространение знания в Соединённых Штатах» Фрица Махлупа [Machlup 1972] и «Информационная экономика» Марка Пората [Porat 1977]. Оба исследователя исходят из того, что информационное общество возникает с преобладанием в экономике отраслей, для которых обработка и распространение информации имеют решающее значение. Для Махлупа речь идёт об индустрии знаний, которая включает образование, исследования и разработки, СМИ, информационные технологии и услуги. Для Пората информационная экономика складывается из рыночного оборота информации и ее внутреннего оборота в частных и государственных организациях. Последний вариант предполагает более широкий охват, и именно он был принят ОЭСР в качестве основы методики подсчёта информационной составляющей национальных экономик.

Тем не менее охват сектора, занятого оборотом информации, расширяется ещё дальше благодаря классификации Бенгт-Оке Лундвалла — в 1992–1995 годах заместителя директора Департамента науки, технологий и промышленности (ДНТП) ОЭСР. В результате замена информационного общества на общество знаний значительно расширяет охват определения —

знание не сводится к информации, и включает понимание, навыки и социальные связи [Lundvall, Johnson 1994], соответственно, «экономика знаний» становится гораздо более обширным феноменом, чем информационная экономика.

Лундвалл также был одним из главных разработчиков теории национальных инновационных систем. Теория оформилась на основе исследований научных систем, проводившихся в 1960–1970-е годы с целью теоретического обоснования научно-технологической политики как самостоятельного направления государственной деятельности, отделённого от традиционной экономической политики. Научные системы превратились в инновационные в 1980-е годы, что было прямо связано с неолиберальным поворотом. Если в первом случае главная роль признается за учеными, примыкающими к государственному аппарату, то во втором — за предпринимателями, а научному сообществу и бюрократии отводится вспомогательная роль, в исполнении которой они должны ориентироваться на предпринимательские интересы.

Идейное ядро теории национальных инновационных систем составляет звеньевая модель, предложенная ещё в 1980-е годы Стивеном Кляйном и Нейтаном Розенбергом [Kline, Rosenberg 1986]. Учёные отмечают необходимость пересмотреть так называемую линейную инновационную модель, в которой процесс создания и реализации технологий представлен как последовательность этапов «исследование», «разработка», «производство» и «сбыт». Смысл линейной модели заключался в выведении исследований из экономической сферы как рода деятельности, неспособного обеспечить разумную вероятность экономической прибыли. С точки зрения кейнсианской школы речь идёт о «провале рынка», который необходимо компенсировать государственным вмешательством. Звеньевая модель, в свою очередь, подчеркивает, что процесс изобретения не поддаётся линейному разложению на чётко разграниченные этапы. Иннова-

ции возникают не как результат последовательной передачи знаний с одного этапа на другой, а в результате их постоянной циркуляции между пересекающимися и взаимосвязанными звеньями — исследователями, разработчиками и производителями. В рамках данной модели становится очевидным, что строгая институциональная дифференциация между экономической и политической сферами теряет применимость: их функционирование взаимосвязано и переплетено в процессе формирования и реализации инновационной деятельности.

Заслуживает упоминания совместная статья П. Ромера и ведущего американского представителя теории национальных инновационных систем Р. Нельсона «Наука, экономический рост и государственная политика». Такое соавторство было показательным в том смысле, что демонстрировало согласие школы инновационных систем с предложенным Ромером решением проблемы включения технологий в неоклассическую модель роста. В политическом плане оно открывало дорогу к слиянию экономической и научно-технологической политики. На условия этого слияния прямо указывал последний раздел статьи, посвящённый практическим выводам. В нём заявлялся отказ от переноса исследований и разработок в коммерческий сектор, в пользу которого выступала неолиберальная теория, полагавшая рыночных субъектов практически во всём более эффективными, чем государственные. Вопреки этой позиции, которая наиболее активно продвигалась Чикагским университетом, выпускником которого был Ромер, сам он считал, что «университеты сумели создать предельно эффективную среду для развития представлений фундаментальной науки и исследований с долгосрочной перспективой отдачи» [Nelson, Romer 1996: 20]. Как следствие, за университетами должна быть сохранена сфера фундаментальной науки, в которой результаты не имеют правовой защиты и не могут стать предметами экономического оборота. Что касается коммерческих субъектов, вовле-

чённых в исследования, то они должны ограничить свои интересы «прибылью, по крайней мере, в течение какого-то времени, от продажи прикладных решений. <...> И даже если правовая система не обеспечивает действенной защиты, преимущества первопроходца, а также секретность чаще всего позволяют обеспечить доход от продажи нового прикладного решения» [Nelson, Romer 1996: 18]. Подобная аргументация отражает «античикагскую» позицию авторов, ориентированную на критику чрезмерной коммерциализации научных знаний. Эта позиция также проявляется в критике Закона Бэя-Доула от 1980 года⁵, позволившего университетам заявлять права на и продавать интеллектуальную собственность, полученную в результате работ, которые были профинансированы федеральным правительством. Этот шаг рассматривался как ключевой в переводе университетов в неолиберальный режим, в рамках которого они рассматривались в качестве экономических агентов, в отличие от кейнсианского, предусматривавшего необходимость защитить их от влияния рынка.

Однако в обмен на сдерживание коммерциализации университетской деятельности предпринимательский сектор, по мнению исследователей, должен получить определённые стратегические преимущества. В первую очередь это предполагает переориентацию университетских исследований на направления, обладающие высокой экономической перспективностью. Как подчёркивают Нельсон и Ромер, необходимо «движение к среде, в которой экономические и коммерческие перспективы обладают большим весом в определении сфер “национальных потребностей”, а безопасность и здравоохранение — меньшим» [Nelson, Romer 1996: 20]. Иначе говоря, фундаментальную науку надо сохранить, но определять направления её раз-

вития должны теперь не лежащие за пределами коммерции оборона и медицина, а именно коммерческие отрасли — ИКТ, биотехнологии, энергетика и др.

Вторым важным следствием стал пересмотр приоритетов высшего образования в пользу подготовки кадров для коммерческого сектора. Данная задача позиционируется как единственное возможное оправдание для сохранения бюджетного финансирования университетов: «Изменить установки и ожидания может оказаться непростой задачей, но альтернатива — бездействовать, глядя на то, как сокращается число людей, получающих высшие разряды научной квалификации, и убывает качество их подготовки» [Nelson, Romer 1996: 20].

Таким образом, основополагающая функция университета в «экономике знаний» заключается в развитии человеческого капитала, которое брошюра ОЭСР относит к приоритетным задачам политической поддержки «экономики знаний», раскрывая содержание этой задачи следующим образом: «Необходимы политические меры, нацеленные на создание условий для широкого доступа к навыкам и компетенциям и особенно к возможности обучаться. К этим мерам относится обеспечение стандартизированного образования широкого профиля, создание стимулов для фирм и граждан включаться в непрерывное обучение на протяжении всей жизни, а также улучшение соответствия между предложением труда и спросом на него в плане требуемых навыков»⁶.

Подобная реструктуризация подразумевает существенное расширение деятельности университетов и других образовательных организаций, под которое теперь подводится прямое экономическое обоснование: затраты на это расширение рассматриваются как инвестиции. Условием же их получения выступает подстройка

⁵ Patent and Trademark Amendments Act of 1980, codified at 35 U.S.C.A §§ 200-212. URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/USCODE-2011-title35/html/USCODE-2011-title35-part11-chap18.htm>. Accessed: 07.07.2025.

⁶ OECD. The Knowledge-Based Economy. Paris: OECD, 1996. P. 19.

образовательного процесса под «спрос на труд», и в подготовке кадров университет должен ориентироваться на потребности коммерческого сектора.

Теория человеческого капитала появилась заметно раньше, чем теории эндогенного роста и национальных инновационных систем, поэтому против неё был накоплен значительный массив критических замечаний. Основная уязвимость теории заключалась в представлении расширения деятельности организаций среднего и высшего образования как причины экономического роста. Эта связь, зафиксированная в послевоенные десятилетия, вполне могла интерпретироваться как корреляционная зависимость, обусловленная внешними факторами, либо даже в обратном причинно-следственном порядке — как следствие экономического роста, а не его причина. Составители брошюры, по-видимому, осознавали уязвимость подобной интерпретации, поскольку именно в обоснование тезиса о причинной связи между расширением образования и экономическим ростом приводятся наиболее детальные данные. Главное место среди них занимает работа экономиста Джорджа Псахаропулоса [Psacharopoulos 1992] — ведущего мирового специалиста по экономике образования, числившегося консультантом ОЭСР. В ней представлен обзор исследований, посвящённых влиянию расширения деятельности университетов и других образовательных организаций на экономику. В первую очередь рассматривается проблема, связанная с полаганием образования причиной экономического роста. Данные, приведенные Псахаропулосом, подтверждают, что это так, но все они касаются начального уровня образования.

Более высокие ступени образования рассматриваются только с точки зрения их влияния на доходы тех, кто прошел соответствующие этапы. Вклад средней и высшей школы в экономический рост не учитывается, хотя Псахаропулос и полагает, что «игнорирование уровней образования выше начального должно вести к недоо-

ценке вклада образования в экономический рост» [Psacharopoulos 1992: 345–346]. Тем не менее он не приводит в пользу этой точки зрения никаких данных.

Главный же акцент в его работе делается на дополнительных социально-экономических эффектах, связанных в том числе с ростом мобильности населения, выравниванием доходов и — парадоксальным образом — снижением рождаемости, ведущим, как отмечает Псахаропулос, к росту показателя подушевого дохода [Psacharopoulos 1992: 346]. При этом не приводятся данные в пользу того, что эти эффекты являются не коррелятом, а именно следствием роста образованности.

Таким образом, в документах ОЭСР влияние уровня образованности населения на экономический рост объясняется только на примере показателей начального образования. Как показывает недавно опубликованный критический обзор состояния исследований по теории человеческого капитала, заполнить этот пробел не удалось до сих пор [Brown, Lauder, Cheung 2020].

В итоге складывается следующая картина экономики, основанной на знаниях. Авторы этой концепции, многие из которых были вовлечены в работу ОЭСР, утверждают, что в странах, входящих в организацию, сложилась социально-экономическая структура, в которой значительная часть экономической активности сосредоточена на операциях с различными формами знания. Подобная трансформация оценивается ими как позитивная с точки зрения теории эндогенного роста, в рамках которой ключевым фактором экономического развития выступает производительность, зависящая от накопления знаний и объёма труда, вовлечённого в научные исследования и опытно-конструкторские работы. Соответственно, обеспечить дальнейший рост экономики можно путём инвестиций в секторы, наиболее интенсивно вовлечённые в создание нового знания, на первом месте среди которых стоит высшее образование. В качестве одного из главных измеряемых

эффектов, свидетельствующих в пользу результативности таких инвестиций, приводится корреляция между инвестициями в образование и экономическим ростом.

Социально-политические основы «экономики знаний»

У концепции имеется множество уязвимых мест. *Во-первых*, чрезмерное расширение понятия «общество знания» приводит к тому, что роль экономики, основанной на знаниях, оказывается неоправданно преувеличенной по сравнению с производственным сектором. *Во-вторых*, модель эндогенного роста принимается как отражающая реальное положение дел, несмотря на её высокий уровень абстракции. Наконец, *в-третьих*, выделение высшего образования как главного проводника эффективных инвестиций в человеческий капитал представляется слабо обоснованным, особенно с учётом сложности механизмов, связывающих образовательные институты с экономическим развитием. В итоге концептуальный фундамент «экономики знаний» оказывается довольно зыбким, но её основные положения воспроизводились в программах экономического развития по всему миру, став фактически ядром экономической стратегии глобализма 2000-х годов.

Причину устойчивости «экономики знаний» можно увидеть в её идейной рамке, удовлетворяющей интересам главных участников социально-экономического блока, который начиная с 1990-х и примерно до середины 2010-х годов имел возможность определять направление общественного развития. Исходное оформление этого блока состоялось в США, но опора на американское международное влияние позволила ему сделать свой политэкономический режим во многом глобальным.

Символическим моментом оформления идеи в международную политическую программу стала победа на президентских выборах США 1992 г. Уильяма Клинтона. Победа молодого губернатора небольшого штата Арканзас над политическим тяжеловесом и действующим президентом

Джорджем Бушем-старшим оказалась возможной во многом благодаря поддержке финансового лобби, игравшего затем ключевую роль в клинтоновской администрации [Levy 2021]. Эта поддержка была неожиданной, так как рейгановский неолиберализм, который представлял Буш-старший, многими рассматривался как программа, прямо выстроенная в интересах финансового капитала. Среди причин, которые могли побудить финансистов сыграть против Буша-старшего, называют политическое усиление военно-промышленного комплекса и связанного с ним ресурсодобывающего сектора, вместе заинтересованных в сохранении агрессивного характера внешней политики после завершения «холодной войны» [Pass 2019].

В новых условиях влияние этого альянса, который представлял Буш-старший, стало восприниматься как препятствие экономической интеграции стран бывшего социалистического блока, открывшихся западному влиянию. К тому же, эта интеграция требовала политического сопровождения со стороны бюрократического аппарата, позиции которого были ослаблены в неолиберальный период по сравнению с предшествующим кейнсианским. В этом состоянии он оказывался для финансового капитала предпочтительным партнёром по сравнению с существенно усилившимся в рейгановско-бушевский период военным крылом правительства. Здесь складывается типичная для последующих десятилетий модель американской экспансии, продвигавшаяся Демократической партией: при поддержке финансистов и с опорой на бюрократический аппарат, включающий в том числе международные организации [Ikenberry 2004].

Тесно связанной с бюрократией группой было научное сообщество, и условия его вовлечения заметно отразились на новом режиме его функционирования, который достаточно точно характеризуется как «академический капитализм» [Slaughter, Rhoades 2009; Истомин 2015]. Этот термин используется для описания ситуации, в которой доминирующее влия-

ние в университетах, являющихся главной формой организации науки в США, переходит к наиболее экономически успешным подразделениям, в результате чего университеты смещаются от принципиального позиционирования себя как некоммерческих организаций к функционированию, нацеленному на извлечение прибыли. Этот переход происходит при прямой поддержке ведомств научной и образовательной политики (в случае США как федеральных, так и на уровне штатов), которые обеспечивают льготы и субсидии наиболее активно участвующим в этом процессе коллективам.

Концепция «академического капитализма» не только отражает трансформацию форм и содержания деятельности научного сообщества, но также сообщает и о характере преобразований в структуре и функциях бюрократии, что сделало возможным для нее войти в альянс с финансовым капиталом. При кейнсианском режиме полем её деятельности признавались области, где рынок не может быть эффективным, при неолиберальном — считалось необходимым сократить это поле до самого необходимого минимума. Теперь же главной задачей бюрократии становится продвижение рыночных механизмов во все области, которые ранее считались не подходящими для их применения.

Зачастую речь шла о поддержании искусственного конкурентного режима, как в случае конкурсного распределения финансирования на фундаментальные исследования. Одним из результатов этой программы стало усиление частного некоммерческого сектора, организации которого предположительно должны были решать задачи, ранее закреплённые за государством, действуя как частные экономические субъекты. Ожидалось, что подобный подход сделает их деятельность более ответственной и эффективной. На практике же складывалась ситуация, когда НКО начинали работать в тесной связке с бюрократическим аппаратом, распределявшим средства на их поддержку, которые, попав в распоряжение частной орга-

низации, могли тратиться гораздо более свободно, чем в рамках бюджетов государственных ведомств [Paul 2024].

В результате сформировался «НКО-комплекс», аналогичный военно-промышленному, [Cooley, Ron 2002] с типичной практикой «вращающихся дверей». Последняя соединяла правительственные агентства и получающие от них заказы и субсидии организации, через которую вчерашние служащие переходили на высокооплачиваемые должности в НКО, а её сотрудники — на влиятельные государственные посты. Этот процесс активно поддерживался корпорациями, выступавшими учредителями большинства некоммерческих организаций и получавшими значительные преимущества от их деятельности — сокращение налогооблагаемой базы, возможности политического лоббирования, создание положительного имиджа и др.

Помимо прочего, концепция академического капитализма выделяется среди других попыток описать преобразования в науке 1990–2000-х годов благодаря анализу отраслевого состава доминирующего блока, сложившегося в эпоху глобализма. Экономический на первый план выходит сектор услуг, в первую очередь финансовых: инвестиционные корпорации получают доступ ко всем рынкам капитала в мире. Стоит также выделить отрасли, обеспечивающие быстрый рост стоимости активов. Главной среди них была информационно-коммуникационная отрасль, но аналогичным образом развивались фармацевтика, производство новых материалов и некоторые другие. Одновременно стремительный рост демонстрирует «НКО-комплекс». Увеличение оборота в этих отраслях обеспечивается участием финансового капитала через механизмы кредитования, как в образовании, страховании, как в медицине, и др. Между тем охват всех этих видов операций существенно расширяется благодаря политической и законодательной поддержке.

«Экономика знаний» отражает интересы сложившегося альянса. В её рамках как

неоспоримая данность утверждается, что знание представляет собой основной продукт передовой экономики, а наибольших темпов роста следует ожидать от корпораций, специализирующихся на его создании и коммерциализации. Тем не менее достижение максимальной производительности требует поддержки со стороны государства в виде создания инфраструктуры оборота знаний, которую составляют институциональные связи, объединяющие бизнес и научное сообщество и позволяющие быстро превращать новое знание в коммерциализируемые продукты. Ключевыми звеньями этой сети выступают университеты, которые в новых условиях, *во-первых*, должны сосредоточить внимание на потребностях корпоративного сектора, а *во-вторых* — принять предпринимательскую модель, предполагающую коммерциализацию собственной деятельности.

Данная модель отражала интересы ключевых групп, нарастивших вес в американской экономике к 1990-м годам. Главным среди них было объединение, с одной стороны, финансового капитала, остро заинтересованного в возможностях высокоприбыльных инвестиций, и с другой — стремительно растущих в цене инфокоммуникационных, фармацевтических и иных высокотехнологичных корпораций. Способность последних обеспечивать сверхприбыли была во многом предопределена государственными расходами на исследования и разработки, в том числе по военной и медицинской линии. Именно их результаты корпорации превращали в продаваемые продукты. Немаловажное значение также имели расходы на образование, обеспечивавшие частному сектору готовые высококвалифицированные кадры. Для университетов же открывалась возможность извлекать доход из научной деятельности, в том числе той, которая напрямую оплачивалась государством [Mirowski 2011], равно как из образовательных услуг. Спрос на последние был существенно расширен за счёт кредитов, обеспеченных в значительной части случаев государственными гарантиями [Mitchell 2022].

Если раньше бюджетные расходы предназначались главным образом для тех направлений, которые не представляют интереса для частного сектора, то, начиная примерно с середины 1990-х годов, приоритетом государственной поддержки становились именно те центры, которые были вовлечены в сотрудничество с коммерческими организациями.

Бюрократия в этих условиях значительно расширяла своё влияние по сравнению с её положением в неолиберальной схеме экономики. На неё возлагались задачи создания инфраструктуры оборота знаний и обеспечения благоприятного инвестиционного климата. Последнее понятие постоянно расширялось, охватывая всё новые области — предельной точки это движение достигло в системе «экологического, социального и корпоративного управления» (ESG), которое значительно расширило регулирование деятельности частных корпораций. Границы между государственным регулированием, общественным надзором, осуществляемым НКО, и стандартами, предъявляемыми клиентам самими корпорациями, всё больше стирались, в то время как объём регулирования — расширялся [Cash 2024].

Включающий эти группы блок сохранял доминирующее положение вплоть до 2020-х годов, несмотря на попытки пересмотра его состава, в том числе при Джордже Буше-младшем (2001–2009), опиравшегося на рейгановскую коалицию военных и ресурсодобывающего сектора, и во время первого президентского срока Дональда Трампа (2017–2021), пытавшегося проводить антибюрократическую линию. Эта устойчивость и отражалась в неизменности содержания «экономики знаний».

Представители сравнительной политэкономии склонны рассматривать «экономику знаний» не как описание объективно сложившейся экономической системы, а как особый режим роста, сменивший в 1990-е годы рейгановский неолиберализм [Schwartz 2022; O'Donnovan 2022]. Центральной идеей последнего было доведение до предельных показателей прибыли

от материального капитала, выражавшееся в росте акционерной стоимости как главной цели всей коммерческой деятельности. Волна реорганизаций, сокращений и других мер, призванных увеличить прибыльность существующих предприятий, которая на первых порах принесла колоссальные доходы финансистам, достаточно быстро сошла на нет, и финансовый капитал снова столкнулся с дефицитом инвестиционных возможностей. Перспективу восполнить его обещали новые отрасли, в частности, инфокоммуникационная, основой для которых служили такие активы, как интеллектуальная собственность и высококвалифицированный труд. Фактически «экономика знаний» как политэкономическая программа представляла собой набор мер по наращиванию именно этих активов, обещавших новые возможности сверхприбыльного инвестирования.

Тем не менее их способность приносить прибыль заключалась не в заложенной в самих этих активах ценности, а в структуре глобальной экономики, которая сложилась в 1990-е годы. Как описывает эту систему Герман Шварц, она включала в себя три уровня: на первом были расположены корпорации, распоряжавшиеся главным образом интеллектуальной собственностью; на втором — предприятия с крупным материальным капиталом; на третьем — фирмы, получающие основную прибыль за счёт эксплуатации труда [Schwartz 2022]. Появление организаций, которые могли сосредоточить свою деятельность на управлении нематериальными факторами, было обусловлено процессами, развернувшимися с 1980-х годов: разделение крупных промышленных концернов, расширение возможностей использовать зарубежный труд и целенаправленные меры по усилению защиты исключительных прав.

Корпорации, обладающие интеллектуальной собственностью, смогли юридически отделиться от производства и связан-

ных с ним издержек, извлекая прибыль из производственных предприятий, связанных договорами об использовании исключительных прав — лицензионными и иными. Из оборота этих прав и возникает представление об «экономике знаний», более точным названием для которой Шварц считает «экономику франшиз»⁷. [Schwartz 2022, p. 75]. Примером такой организации являются популярные марки мобильных телефонов: корпорации, владеющие связанной с маркой интеллектуальной собственностью, получают большую часть прибыли от реализации аппаратов, создание которых включает капиталоемкое производство комплектующих и трудоёмкие сборку и упаковку. Между тем аналогичным образом работает, например, гостиничный бизнес, где компании, управляющие интеллектуальной собственностью и получающие через её лицензирование контроль над гостиничными комплексами и предприятиями обслуживания, принадлежат другим лицам.

Этот экономический порядок имеет географическое отражение. Доминирующий блок составляют группы, которые, хотя и не без оснований характеризуются как транснациональные [Magara 2017], сосредоточены в странах Запада, представлению о котором примерно соответствует охват ОЭСР, а внутри этого условного региона — в США. Американские банки и инвестиционные компании сохраняют контроль над мировыми финансами, американская бюрократия обладает преобладающим влиянием в международных институтах, а американские университеты и другие исследовательские центры остаются мировыми научными лидерами. Совместно коалиция этих групп позволяет Соединённым Штатам удерживать за собой верхний уровень в структуре «экономики знаний», на котором аккумулируются исключительные права, позволяющие присваивать значительную долю прибыли от глобального

⁷ Под франшизой исходно понимается «право на франчайзинг, то есть на создание коммерческого предприятия, торгующего продукцией своего старшего партнера» (Большой юридический словарь. Сост. А.Б. Борисов. М.: Книжный мир, 2010. С. 596).

производства при том, что само производство в значительной степени расположено за пределами ОЭСР.

Присоединение к этой системе означало для большинства стран подключение к её нижнему трудоёмкому уровню, что подразумевало низкий уровень оплаты труда. Тем не менее активное включение в систему позволяло, благодаря доступу к технологиям и капиталовложениям, со временем сдвинуть экономику в сторону капиталоемкого производства и в некоторых случаях повысить экономические показатели до уровня, позволяющего стать членом ОЭСР – такой путь прошли, в частности, Мексика и Республика Корея [Schricke 1994; Jones 2017]. Последняя одновременно является примером страны, которая сумела занять заметное место на верхнем уровне экономики знаний. Вместе с тем важно учитывать, что Южная Корея была сильно привязана к США по политической и экономической линии уже с 1940-х годов, поэтому её участие в возглавляемой США экономической системе началось гораздо раньше, чем для стран, заявивших о своем намерении присоединиться к ОЭСР в 1990-е годы. Этот пример показывает, что раннее присоединение к системе, когда капитальное и технологическое преимущество Запада было наиболее существенным, действительно открывало возможности подъема экономики – помимо Южной Кореи, пройти этим путем удалось другим «азиатским тиграм», а в более ранний период – Японии. Преимущества же присоединения к ней на более поздних этапах были заметно меньше: со стороны ядра нарастали усилия по защите собственного господствующего положения и недопущению претендентов занять место на верхнем уровне глобальной экономики. Китай выражал осторожный интерес к присоединению во второй половине 2000-х годов [Fu Jing, 2008], но не получил статус кандидата на вступление.

Какое-либо продвижение КНР в этом направлении маловероятно, поскольку вторая администрация Трампа занимает откровенно антикитайскую позицию

[Rank, Yu 2024]. Общая же смена политического курса указывает на «пересборку» доминирующего блока. В общих чертах можно говорить о возвращении «рейгановской коалиции» финансового капитала, военно-промышленного комплекса и ресурсодобывающего сектора, в то время как позиции бюрократии ухудшаются. Положение той части научного сообщества, которая наиболее тесно связана с бюрократическим управлением, в том числе с продвижением различных стандартов «равенства» и «социальной справедливости», по всей видимости, ухудшится. В то же время часть науки, связанная с технологиями и военно-промышленным комплексом, по-видимому, займёт важное место в новом социальном блоке. Об этом свидетельствует переход ряда глав крупнейших цифровых корпораций от поддержки Демократической партии к поддержке республиканцев.

Поскольку цифровой сектор является, по сути, главным бенефициаром «экономики знаний», ожидать от администрации Д. Трампа отказа от созданной на её основе структуры вряд ли оправданно. Но если ранее «экономика знаний» ассоциировалась в основном с системой глобальных норм, поддерживаемой по большей части за счёт договоренностей и компромиссов [Истомин, Байков 2020], то с ослаблением объективного интереса значительной части мира к сотрудничеству со странами ОЭСР сохранение выгодной для США и их партнёров структуры, по-видимому, будет обеспечиваться давлением, вплоть до военного [McManus et. al. 2025].

Причиной этой перемены вряд ли можно считать личностные особенности 45, а теперь 47-го американского президента. Налицо серьёзный слом мировой конфигурации интересов и возможностей, который получил характерное отражение в главном издании ОЭСР, связанным с «экономикой знаний». В выпуске «Перспективы науки, технологий и инноваций» 2023 г. по сравнению со всеми предыдущими выпусками была радикально пересмотрена картина мира с глобальной, в которой мировая эко-

номика рассматривалась как единая взаимосвязанная и отрегулированная система, развивающаяся в общем для всех направлении, на недвусмысленно конфронтационную⁸ [Антюхова, Коннов 2024]. Главным оппонентом оказывается не Россия, обвинения в адрес которой, хотя и обозначены, не занимают много места, а угрожающий научно-технологическому превосходству стран ОЭСР Китай. Он представлен как главный нарушитель «правил и норм глобальной экономики», ставящий под сомнение основы самой глобальной системы, основанной на знаниях. Именно КНР, аккумулировавшая колоссальные капитальные и трудовые ресурсы, может занять доминирующие позиции в том числе и в области интеллектуальной собственности, позволяющей странам ОЭСР перенаправлять доходы от мирового производства в свою пользу.

Заключение

Знакомство с источниками, претендующими на отражение «экономики знаний» как новой экономической реальности, показывает, что речь в них идет не столько о фиксации реально развивающихся тенденций, сколько о формировании концепции, призванной легитимизировать определенную модель экономических отношений. Эта модель ориентирована на интересы конкретных отраслей экономики и стран, в которых эти отрасли занимают лидирующие позиции. Примечательно, что этот круг стран практически полностью

совпадает с составом ОЭСР, что наглядно указывает на ведущую роль организации в продвижении концепции.

Сама концепция изначально носила эклектичный характер: под её рамками были объединены как минимум четыре существенно различающиеся теоретические парадигмы — новая теория роста, теории информационного общества, национальных инновационных систем и человеческого капитала. Каждая из них формировалась в специфических исторических и институциональных контекстах, которые не учитывались при их объединении в рамках дискурса экономики знаний.

Несмотря на эти методологические уязвимости и экономические кризисы, пришедшие на пик влияния концепции, «экономика знаний» продолжает сохранять устойчивость. Объяснение этому следует искать в её соответствии интересам доминирующего социально-экономического блока, сформировавшегося в США в 1990–2010-е годы, в который входили финансовый капитал, высокотехнологичные корпорации, а также национальная и международная бюрократия.

«Экономика знаний» выступила идеологическим сопровождением режима роста, в котором ключевую роль играют нематериальные активы. Её влияние объясняется не столько внутренней теоретической последовательностью, сколько способностью легитимизировать интересы влиятельных групп и поддерживать сложившийся порядок в мировой экономике.

Список литературы

- Антюхова Е.А., Коннов В.И. Цели инновационной политики ОЭСР на современном этапе: неограмшианский анализ // Политическая наука. 2024. №4. С. 217–240. <https://doi.org/10.31249/poln/2024.04.09>
- Афонцев С.А. Политические рынки и экономическая политика М.: КомКнига, 2010. 384 с.
- Истомин И.А. Исследовательские университеты США: преимущества и риски синтеза науки и образования // США и Канада: экономика, политика, культура. 2015. №12(552). С. 69–84.
- Истомин И.А., Байков А.А. Альянсы на службе гегемонии: деконструкция инструментария военно-политического доминирования // Полис. Политические исследования. 2020. № 6. С. 8–25. <https://doi.org/10.17976/jpps/2020.06.02>

⁸ OECD. Science, Technology and Innovation Outlook 2023. Paris: OECD, 2023.

- Кембриджская школа: теория и практика интеллектуальной истории / под ред. Т. Атнашева, М. Велижева. М.: Новое литературное обозрение, 2018. 632 с.
- Райнхардт Р.О. Взаимосвязь между финансированием науки в США и численностью американского научного сообщества: опыт Национального научного фонда // Научный диалог. 2016. №10. С. 261–273.
- Amable B. Diversity and the Dynamics of Capitalism // *European Journal of Economics and Economic Policies*. 2018. Vol. 15. No. 2. P. 238–248. DOI:10.4337/ejep.2018.02.13
- Barnett W., Samuelson P. An Interview with Paul Samuelson // *Macroeconomic Dynamics*. 2004. No. 4. P. 519–542.
- Baccaro L., Pontusson J. The Politics of Growth Models. Review of Keynesian Economics. 2022. No. 2. P. 204–221.
- Brown P., Lauder H., Cheung S.Y. The Death of Human Capital? New York: Oxford University Press, 2020. 314 p.
- Cash D. ESG Rating Agencies and Financial Regulation. Cheltenham: Edward Elgar, 2024. 168 p.
- Cohen B. Rethinking International Political Economy. Cheltenham: Edward Elgar, 2022. 192 p.
- Cooley A., Ron J. The NGO Scramble: Organizational Insecurity and the Political Economy of Transnational Action // *International Security*. 2002. No. 1. P. 5–39.
- Fu Jing. China in Running for OECD // *China Daily*. 25 March 2008. URL: https://www.chinadaily.com.cn/business/2008-03/25/content_6563669.htm Accessed: 07.07.2025
- Godin B. The Knowledge-Based Economy: Conceptual Framework or Buzzword? // *Journal of Technology Transfer*. 2006. Vol. 31. P. 17–30. <https://doi.org/10.1007/s10961-005-5010-x>
- Hall P. Growth Regimes // *Business History Review*. 2024. Vol. 98. No. 1. P. 259–283. <https://doi.org/10.1017/S0007680522000034>
- Haskel J., Westlake S. Capitalism without Capital. Princeton: Princeton University Press, 2018. 278 p.
- Ikenberry J. Liberalism and Empire: Logics of Order in the American Unipolar Age // *Review of International Studies*. 2004. Vol. 30. No. 4. P. 609–630.
- Jones R. Korea's Economy: Finding a New Momentum // *OECD Observer*. 2017. Issue 6. P. 14–15.
- Kline S., Rosenberg N. An Overview of Innovation // *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth* / ed. by R. Landau, N. Rosenberg. Washington, DC: National Academy Press, 1986. P. 275–307.
- Levy J. Ages of American Capitalism. New York: Random House, 2021. 947 p.
- Lundvall B.-A., Johnson B. The Learning Economy // *Journal of Industrial Studies*. 1994. Vol. 1. No. 2. P. 23–42. <https://doi.org/10.1080/13662719400000002>
- Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton: Princeton University Press, 1972. 438 p.
- Magara H. Introduction: Social Coalitions between Equilibria and Crises // *Growth, Crisis, Democracy* / ed. by H. Magara, B. Amable. London: Routledge, 2017. 15 p. <https://doi.org/10.4324/9781315408422>
- McManus A. et. al. 100 Days of the Trump Administration's Foreign Policy: Global Chaos, American Weakness, and Human Suffering. Center for American Progress. 24.04.2025. URL: <https://www.americanprogress.org/article/100-days-of-the-trump-administrations-foreign-policy-global-chaos-american-weakness-and-human-suffering/> Accessed 07.07.2025
- Mirowski P. The Science-Mart: Privatizing American Science. Cambridge: Harvard University Press, 2011. 464 p.
- Mitchell J. The Debt Trap: How student loans became a national catastrophe. New York: Simon and Schuster, 2022. 272 p.
- Nelson R., Romer P. Science, Economic Growth, and Public Policy // *Challenge*. 1996. Vol. 39. No. 1. P. 9–21.
- O'Donovan N. Pursuing the Knowledge Economy. Newcastle: Agenda Publishing, 2022. 232 p.
- Pass J. American Hegemony in the 21st Century: A Neo Neo-Gramscian Perspective. New York: Routledge, 2019. 266 p.
- Paul D. Why NGOs Run Your World // *Compact*. 22.02.2024. URL: <https://www.compactmag.com/article/why-ngos-run-your-world/> Accessed 07.07.2025
- Porat M.U. The Information Economy: Definition and Measurement. Washington, DC: US Government Printing Office, 1977. 250 p.
- Psacharopoulos G. The Contribution of Education to Economic Growth // *International Comparisons of Productivity and Causes of the Slowdown* / ed. by J. Kendrick. Cambridge: Ballinger Publishing, 1984. P. 335–353.
- Rank D., Yu A. Trump and China: An Unprincipled, Impractical, Reactionary Approach to China Policy. Center for American Progress. 19.12.2024. URL: <https://www.americanprogress.org/article/trump-and-china-an-unprincipled-impractical-reactionary-approach-to-china-policy/> Accessed: 07.07.2025

- Romer P. The Origins of Endogenous Growth // The Journal of Economic Perspectives. 1994. Vol. 8. No. 1. P. 3–22. DOI: 10.1257/jep.8.1.3
- Schricke C. Mexico, 25th Member of the OECD. // OECD Observer. 1994. Issue 3. P. 4–7.
- Schwartz H. From Fordism to Franchise: Intellectual Property and Growth Models in the Knowledge Economy // The Diminishing Returns / ed. by L. Baccaro, M. Blyth, J. Pontusson. New York: Oxford University Press, 2022. P. 74–97.
- Slaughter S., Rhoades G. Academic Capitalism and the New Economy. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 2009. 384 p.

THE "KNOWLEDGE ECONOMY" AS A POLITICAL CONSTRUCT*

VLADIMIR KONNOV

DARIA TALAGAEVA

MGIMO University, Moscow, 119454, Russia

Abstract

The article examines the knowledge economy which took shape in the 1990s largely through the efforts of international organizations, with the OECD playing a central role. Drawing on the approaches of intellectual history, the authors analyze the theoretical foundations of the knowledge economy – namely, how disparate intellectual traditions were selectively assembled into a coherent policy framework. The paper situates the concept within the broader field of international political economy, emphasizing how it reflects and reinforces the intersecting interests of national and transnational actors within the global economic order. Four key theoretical pillars underpin the knowledge economy: new growth theory, information society, national innovation systems and human capital. The article demonstrates that each of them emerged from distinct intellectual and socio-political environments, and their validity was historically contingent upon the conditions in which they were first deployed. While the attempt to synthesize them into a common framework highlights their contextual limitations, the knowledge economy is deemed remarkably resilient. It has managed to become background knowledge shaping contemporary understandings of economic progress – even amid global crises. The reason for this endurance is its alignment with the material and ideological interests of a dominant social bloc in the United States during the 1990s–2010s: finance capital, high-tech industries, national and international bureaucracy. The paper concludes that the knowledge economy should be understood as a descriptive framework for the unfolding dynamics of the global economy. This dynamics is best observed in the formation of a three-tiered structure – enterprises centered on intangible assets, capital-intensive enterprises, and labor-exploitative enterprises. The knowledge economy serves as a tool for the ideological articulation of this regime.

Keywords:

growth regime; international political economy; Organization for Economic Cooperation and Development; new growth theory; national innovation systems; human capital

References

- Antukhova E.A., Konnov V.I. (2024). Tseli innovatsionnoi politiki OESR na sovremennom etape: neogram-shianskii analiz [Current aims of the OECD innovation policy]. *Politicheskaya nauka*. No. 4. P. 217–240. <https://doi.org/10.31249/poln/2024.04.09>

* The paper was prepared with support from the Russian Science Foundation, grant no. 23-78-10093.

- Afontsev S.A. (2010). *Politicheskie rynki i ekonomicheskaya politika* [Political Markets and Economic Policy]. Moscow: KomKniga.
- Istomin I. A. (2015). Issledovatel'skie universitety SShA: preimushchestva i riski sinteza nauki i obrazovaniia [U.S. research universities: benefits and tradeoffs of education and science under one roof]. *SShA i Kanada: ekonomika, politika, kul'tura*. No. 12(552). P. 69–84.
- Istomin I.A., Baykov A.A. (2020). Aliiansy na sluzhbe gegemonii: dekonstruktsiia instrumentaria voenno-politicheskogo dominirovaniia [Alliances at the service of hegemony: deconstruction of the military domination]. *Polis. Politicheskie issledovaniia*. No. 6. P. 8–25. <https://doi.org/10.17976/jpps/2020.06.02>
- Atnashev T., Velizhev M. (eds) (2018). *Kembridzhskaiia shkola: teoriia i praktika intellektual'noi istorii* [The Cambridge school: theory and practice of intellectual history]. Moscow: Novoe literaturnoe obozrenie. 632 p.
- Reinhardt R.O. (2016). Vzaimosviaz' mezhdu finansirovaniem nauki v SShA i chislennost'iu amerikanskogo nauchnogo soobshchestva: opyt Natsional'nogo nauchnogo fonda [The relationship between U.S. science funding and the size of the U.S. scientific community: the National Science Foundation's experience]. *Nauchnyi dialog*. No. 10. P. 261–273.
- Amable B. (2018). Diversity and the Dynamics of Capitalism. *European Journal of Economics and Economic Policies*. Vol. 15. No. 2. P. 238–248. DOI:10.4337/ejeep.2018.02.13
- Barnett W., Samuelson P. (2004). An Interview with Paul Samuelson. *Macroeconomic Dynamics*. No. 4. P. 519–542.
- Baccaro L., Pontusson J. (2022). The Politics of Growth Models. *Review of Keynesian Economics*. No. 2. P. 204–221.
- Brown P., Lauder H., Cheung S. Y. (2020). *The Death of Human Capital?* New York: Oxford University Press. 314 p.
- Cash D. (2024). *ESG Rating Agencies and Financial Regulation*. Cheltenham: Edward Elgar. 168 p.
- Cohen B. (2022) *Rethinking International Political Economy*. Cheltenham: Edward Elgar. 192 p.
- Cooley A., Ron J. (2002). The NGO Scramble: Organizational Insecurity and the Political Economy of Transnational Action. *International Security*. No. 1. P. 5–39.
- Fu Jing (2008) China in Running for OECD. *China Daily*. 25 March 2008. URL: https://www.chinadaily.com.cn/business/2008-03/25/content_6563669.htm Accessed: 07.07.2025
- Godin B. (2006). The Knowledge-Based Economy: Conceptual Framework or Buzzword? *Journal of Technology Transfer*. Vol. 31. P. 17–30. <https://doi.org/10.1007/s10961-005-5010-x>
- Hall P. (2024). Growth Regimes. *Business History Review*. Vol. 98. No. 1. P. 259–283. <https://doi.org/10.1017/S0007680522000034>
- Haskel J., Westlake S. (2018). *Capitalism without Capital*. Princeton: Princeton University Press. 278 p.
- Ikenberry J. (2004). Liberalism and Empire: Logics of Order in the American Unipolar Age. *Review of International Studies*. Vol. 30. No. 4. P. 609–30.
- Jones R. (2017) Korea's Economy: Finding a New Momentum. *OECD Observer*. No. 6. P. 14–15.
- Kline S., Rosenberg N. (1986). An Overview of Innovation. In: R. Landau, N. Rosenberg (eds.) *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*. Washington, DC: National Academy Press. P. 275–307.
- Levy J. (2021). *Ages of American Capitalism*. New York: Random House. 947 p.
- Lundvall B.-A., Johnson B. (1994). The Learning Economy. *Journal of Industrial Studies*. Vol. 1. No. 2. P. 23–42. <https://doi.org/10.1080/13662719400000002>
- Machlup F. (1972). *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. Princeton: Princeton University Press. 438 p.
- Magara H. (2017). Introduction: Social Coalitions between Equilibria and Crises. In: H. Magara, B. Amable (eds.) *Growth, Crisis, Democracy*. London: Routledge, 2017. 15 p. <https://doi.org/10.4324/9781315408422>
- McManus A. et al. (2025) 100 Days of the Trump Administration's Foreign Policy: Global Chaos, American Weakness, and Human Suffering. *Center for American Progress*. 24.04.2025. URL: <https://www.americanprogress.org/article/100-days-of-the-trump-administrations-foreign-policy-global-chaos-american-weakness-and-human-suffering/> Accessed 07.07.2025
- Mirowski P. (2011). *The Science-Mart: Privatizing American Science*. Cambridge: Harvard University Press. 464 p.
- Mitchell J. (2022). *The Debt Trap: How Student Loans Became a National Catastrophe*. New York: Simon and Schuster. 272 p.
- Nelson R., Romer P. (1996). Science, Economic Growth, and Public Policy. *Challenge*. Vol. 39. No. 1. P. 9–21.
- O'Donovan N. (2022). *Pursuing the Knowledge Economy*. Newcastle: Agenda Publishing. 232 p.

- Pass J. (2019). *American Hegemony in the 21st Century: A Neo Neo-Gramscian Perspective*. New York: Routledge. 266 p.
- Paul D. (2024) Why NGOs Run Your World // Compact. 22.02.2024. URL: <https://www.compactmag.com/article/why-ngos-run-your-world/> Accessed 07.07.2025
- Porat M. U. (1977). *The Information Economy: Definition and Measurement*, Washington, DC: US Government Printing Office. 250 p.
- Psacharaopoulos G. (1984). The Contribution of Education to Economic Growth. In: J. Kendrick (ed.) *International Comparisons of Productivity and Causes of the Slowdown*. Cambridge: Ballinger Publishing. P. 335–353.
- Rank D., Yu A. (2024) Trump and China: An Unprincipled, Impractical, Reactionary Approach to China Policy. *Center for American Progress*. 19.12.2024. URL: <https://www.americanprogress.org/article/trump-and-china-an-unprincipled-impractical-reactionary-approach-to-china-policy/> Accessed: 07.07.2025
- Romer P. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 8. No. 1. P. 3–22. DOI: 10.1257/jep.8.1.3
- Schricke C. (1994). Mexico, 25th Member of the OECD. // *OECD Observer*. No. 3. P. 4–7.
- Schwartz H. (2022). From Fordism to Franchise: Intellectual Property and Growth Models in the Knowledge Economy. In: L. Baccaro, M. Blyth, J. Pontusson (eds.) *The Diminishing Returns*. New York: Oxford University Press. P. 74–97.
- Slaughter S., Rhoades G. (2009). *Academic Capitalism and the New Economy*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press. 384 p.