

financial results due to a successful market situation do not have bright prospects if it fails to really (ie after deflation of costs and results) to increase efficiency and productivity.

Thus, the traditional version of efficiency is proposed to be modified into the efficiency of balanced development as a generalizing category of functioning of the economic system.

УДК 330.117:330.861

DOI: 10.35340/2308-104X.2020.88-3-09

**АНАЛІЗ СУЧАСНИХ  
НЕОКЛАСИЧНИХ КОНЦЕПЦІЙ  
ІНФОРМАЦІЙНО-ЗНАННЄВОЇ  
ЕКОНОМІКИ В АСПЕКТІ ЗМІН  
ВІДНОСИН КАПІТАЛІСТИЧНОЇ  
ВЛАСНОСТІ**

**ОВЕЧКІНА О. А.,**  
кандидат економічних наук,  
доцент, доцент кафедри економіки  
і підприємництва,  
Східноукраїнський національний  
університет імені  
Володимира Даля

**ANALYSIS OF MODERN  
NEOCLASSICAL CONCEPTS OF  
INFORMATION-KNOWLEDGE  
ECONOMY IN THE ASPECT OF  
CHANGES IN THE  
CAPITALISTIC PROPERTY  
RELATIONS**

**OVECHKINA O.,**  
PhD in Economics,  
Associate Professor of the  
Department of Economic  
and Entrepreneurship, Volodymyr  
Dahl East Ukrainian National  
University

*Наукове дослідження, основні матеріали якого наведені в даній статті, містить компаративний аналіз сучасних неоліберальних концепцій інформаційно-знаннєвої економіки. За результатами порівняння ключових ідей прихильників концепцій знань і «людини-самопідприємця» визначено наступне: обидві концепції заперечують власність робітника на інтелектуальну робочу силу; спростовують факти експлуатації самозайнятих працівників, визнають лише позитивні риси нових моделей дистанційної зайнятості. В статті розглянуто внутрішньо-системні умови, що призвели до зміни зв'язків факторів виробництва, й обумовили відповідні деформації інституціональної матриці капіталістичного суспільства зі збереженням старих і появою нових протиріч відносин власності. Показано, що з впровадженням на практиці ідей концепції «людини-самопідприємця» статус працівника не забезпечений соціальними гарантіями. Доведено, що при моделі дистанційної зайнятості контракти зовнішньо незалежних самопідприємців з великими замовниками виступають*

інституціональною формою реалізації позаекономічного примусу й підсилюють експлуатацію.

**Ключові слова:** інформаційно-знаннева економіка, самозайнятість, людина-самопідприємець, дистанційні форми зайнятості, позаекономічні форми примусу.

*Научное исследование, основные материалы которого приведены в данной статье, содержит компаративный анализ современных неоллиберальных концепций информационно-знаниевой экономики. По результатам сравнения ключевых идей сторонников концепций знаний и «человека-самопредпринимателя» определено следующее: обе концепции отрицают собственность работника на интеллектуальную рабочую силу; опровергают факты эксплуатации самозанятых работников, признают только положительные черты новых моделей дистанционной занятости. В статье рассмотрены внутрисистемные условия, которые привели к изменению связей факторов производства, и обусловили соответствующие деформации институциональной матрицы капиталистического общества с сохранением старых и появлением новых противоречий отношений собственности. Показано, что с внедрением на практике идей концепции «человека-самопредпринимателя» статус работника не обеспечен социальными гарантиями. Доказано, что при модели дистанционной занятости контракты внешне независимых самопредпринимателей с крупными заказчиками выступают институциональной формой реализации внеэкономического принуждения и усиливают эксплуатацию.*

**Ключевые слова:** информационно-знаниевая экономика, самозанятость, человек-самопредприниматель, дистанционные формы занятости, внеэкономические формы принуждения.

*Scientific research, the main materials of which are provided in this article, contains a comparative analysis of modern neoliberal concepts of information-knowledge economy. According to the results of the key ideas comparison among the supporters of the concepts of knowledge and "self-entrepreneur", the following is determined: both concepts deny the worker's ownership of the intellectual workforce; refute the facts of self-employed workers exploitation, recognize only the positive features of new models of remote employment. The article considers the intra-system conditions that led to a change in the links of production factors, and caused the corresponding deformations of capitalist society institutional matrix with the preservation of old and the emergence of new contradictions of property relations. It is shown that with the practical implementation of the "self-entrepreneur" concept ideas of the employee's status is not provided with social guarantees. It is proved that in the model of remote employment contracts of externally independent self-entrepreneurs with large customers act as an institutional form of non-economic coercion and increase exploitation.*

**Key words:** information-knowledge economy, self-employment, self-entrepreneur, remote forms of employment, non-economic forms of coercion.

*Постановка проблеми.* Множинність чинників впливу на стан національних економічних систем, розвиток/гальмування інституціональних форм організації їх господарських процесів вимагає постійного зіставлення розроблених і впроваджених моделей економічних відносин власності на

фактори виробництва. У наукових працях сучасних авторів розглядаються різні моделі привласнення, поява яких обумовлена техніко-технологічними змінами, політичними, соціально-класовими, інституціонально-правовими трансформаціями господарської діяльності, трудової, споживацької тощо поведінки суб'єктів різного рівня організації. Попри декларовану відмову від технологічного детермінізму, увагу більшості вітчизняних і зарубіжних вчених звернено до змін відносин власності під впливом прогресивних і регресивних трансформацій факторів виробництва, процесів їх залучення і використання, особливо при переході від індустріальної до постіндустріальної стадії розвитку капіталізму. Серед найчутливіших до внутрішньосистемних змін виявляється саме людський фактор, застосування якого стосується практично всіх аспектів відносин власників і не власників інших чинників виробництва, і вже сьогодні на першому плані досліджень знову постають «забуті» проблеми експлуатації найманої праці.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* У сучасних умовах саме інноваційно-інформаційна економіка, на думку вітчизняних В. Тарасевича, О. Завгородної, визнається головною складовою постіндустріальної економіки та генератором її саморозвитку [1, с. 38], отже вимагає «щільного» дослідження змін, що відбулися з людським фактором у новій знаннєвій економіці.

Підтримуючи це ствердження зарубіжні вчені О. Сарайкіна, Ф. Фролов, Д. Шелестова та ін. визначають, що необхідно розробляти концепцію економіки знань, в якій головним поняттям має бути «знання», тобто знеособлений термін, вивчаючи який неможливо з'ясувати принципові зміни у відносинах роботодавець (власник-факторів виробництва) – найманий робітник (власник, за термінологією О. Сарайкіної, інтелектуально-креативних ресурсів) [2, с. 12; 3].

Поряд з дослідженням знань прихильниками теорії знаннєвої економіки пропонується вивчати нову роль людини-власника інтелектуально-креативних ресурсів. Так, у працях Г. Клейнера, індивід – нанорівень відносин економічної системи, має декілька характеристик, як: а) продуцент знань в системі сучасного ринкового господарства; б) головний актор (дійова особа) інноваційного виробництва; в) вихідний рівень соціальної стратифікації нового суспільства, заснованого на знаннях, що забезпечує високий статус як незалежних науковців, корпоративних дослідників, винахідників і експертів тощо, так і їх об'єднань, а також інших економічних агентів і структур, діючих на «арені обміну знаннями між суспільними групами» [4, с. 212]. Дослідження наноіндивідів-власників і продуцентів знань у їх відношенні до власників інших матеріально-технічних факторів (ендогенно-трансформаційних, за термінологією Г. Клейнера) є перспективним, адже дозволить ідентифікувати зміни, які відбуваються у капіталістичній власності за умов кардинальних трансформацій технологічних укладів. Враховуючи сказане, *мета* даної статті полягає у наданні порівняльної характеристики популярних неокласичних концепцій економіки знань і «працівника-самопідприємця» в аспекті змін сучасних економіко-інституціональних відносин власності інформаційно-знаннєвої економіки.

*Виклад основного матеріалу.* З політико-економічної точки зору характеристики інформаційного суспільства та інформаційної економіки з позиції продукування знань поступово доповнюються вивченням питань: по-

перше, привласнення цих знань та інтелектуально-креативних ресурсів; по-друге, визначення цінності знань як нематеріальних активів; по-третє, інтелектуалізації різних видів професійної діяльності», що «вимагає нових (гетерархічних) форм своєї організації й обумовлює необхідність появи нових економічних і політичних інститутів»; по-четверте, з'ясування наслідків розподілу об'єктів інтелектуальної власності, що закріплюється у «пучках» майнових правомочностей, тощо.

Останнім часом з'являються праці, в яких розпочато дослідження процесів соціалізації індивіда-носія інтелектуальних здібностей (інтелектуально-креативних ресурсів), що у якості активу виступають об'єктом контрактних відносин. У дисертаційній роботі російського вченого А. Титова підкреслюється, що в рамках цих відносин не відбувається трансферу правомочностей власності на цей актив, оскільки творчі здібності невіддільні від їх носіїв [5, с. 19]. Через низку таких стверджень робиться таким чином спроба: а) спростувати ідею приватної власності на інтелектуальну робочу силу; б) скорегувати в неоліберальному дусі характеристику статусів найманого робітника як «людини праці» і як «людини капіталу»; в) заперечити будь-яку форму експлуатації і примусу найманої праці у інформаційно-знаннєвій економіці.

Сучасні неоліберальні концепції знаннєвої економіки не торкаються проблем сучасної капіталістичної експлуатації, а обертаються навколо проблем контрактних відносин, які передбачають трансфер правомочностей власності; вивчають процеси обміну продуктових і процесних інновацій як результатів застосування інтелектуально-креативних ресурсів; проєктують інституціональне оформлення інтелектуальної діяльності на рівні підприємницької організації (інноваційного підприємства), територіально-локалізованої системи (креативного кластеру), національної економіки, глобальної економіки в цілому [6; 7].

Найсуттєвішим моментом розробки концепції економіки знань сьогодення є з'ясування змін відносин капіталістичної власності. Виключно розгорнуту характеристику цих змін надано у дисертаційній роботі Н. Шевко, який визначив, що еволюція господарських укладів супроводжується зміною змісту відносини власності на фактори виробництва і визначає характер похідних економічних відносин, а саме: домінування власності на працю і землю (доіндустріальна економіка) заміщається домінуванням власності на капітал (індустріальна економіка) і власності на інформацію, або інтелектуальної власності (постіндустріальна економіка знань) [8, с. 19, 25].

Застосування відтворювального підходу до аналізу інтелектуальної власності, відмічає І. Шевко, дозволяє виділити форми її реалізації за фазами відтворювального циклу і обґрунтувати, що на фазі виробництва об'єктом транзакцій виступають знання, на фазах розподілу і обміну – матеріально-речові носії знань, на фазі споживання – знання і їх матеріально-речові носії. У зв'язку з цим змінюється роль суб'єктів відносин власності, а саме: на фазі виробництва домінує окремий індивід (виробник нових знань), на фазах розподілу і обміну – володар прав власності на матеріальні об'єкти, що забезпечують акумулювання та передачу інформації, на фазі споживання домінуючий суб'єкт відсутній. Це

зумовило формування якісно нових форм власності, які можуть бути визначені як суспільна світова власність і як нова особиста власність [8, с. 27].

Властивості інформації, продовжує дослідник, обумовлюють подальший процес розщеплення (дифузії) основних правомочностей власності (права володіння, управління, використання): заявляється право на «капітальну цінність», на отримання частки рентного доходу. Рентний дохід в цьому сенсі визначається як форма реалізації права на дохід у відношенні інформаційно насичених благ – спеціалізованих активів. Необхідною умовою формування рентного доходу виступає монополізація даних правочинів агентом (агентами) контрактних відносин [8, с. 26]. Ми вважаємо, що привласнення рентного доходу завдяки контрактним відносинам характеризує поверхневий рівень відносин капіталістичної власності. перехід на сутнісний рівень досліджень пов'язаний з ідентифікацією змін стану головного – людського фактору виробництва в структурі відносин капіталістичної власності під впливом базових інституцій.

Дослідження змін власності під впливом базових інституцій «власність – влада – управління – праця» наведено у монографії вітчизняної вченої І. Філіппової, яка на базі історичного матеріалу доводить, що деформація інституціональної матриці викривила нестійкий баланс інтересів економічних суб'єктів періоду індустріального капіталізму. Дослідниця відзначила, що процес деформації зв'язків інститутів праці, власності, влади та управління відбувався поступово. Відчуження людини від людини в процесі праці виступило підсумковим результатом процесів привласнення-відчуження й було пов'язано з появою інституту власності, відносин примусу, що у сукупності спираються на інститут влади. Парадокс, на думку вченої, полягає в тому, що праця, яка стала причиною відчуження людини від природи, в подальшому сама стала об'єктом відчуження, потрапила під вплив інституту управління [9, с. 12–13] і, за влучним висловленням І. Філіппової, виродилася в роботу. Ми вважаємо, що на зв'язках цих базових інституцій будувалися індустріальна модель економіки ХХ століття, й відповідно «суспільство споживання», ідеологія якого й сьогодні: по-перше, культивує «споживчу» функцію суб'єктів; по-друге, трудову функцію вважає не лише другорядною, а навіть третерядною, адже: людина працює не тому, що цим приносить користь спільноті, до якої належить, а для того, щоб знайти можливість більше «споживати», у кінцевому підсумку, забезпечувати попит для капіталістів-виробників благ; по-третє, понижує статус інституту праці, підпорядкований інститутам власності і влади, і призводить до негативних суспільних наслідків: зниженню соціальної згуртованості, гальмуванню механізмів, що її забезпечують, деформації, врешті-решт, інституційної матриці, в якій дезінтегруючі інститути (власність – влада) зайняли домінуюче становище.

Слід також сказати, що зроблені І. Філіпповою висновки про те, що «з плином часу інститут влади... діє вже не шляхом фізичного примусу (правового і неправового), а, «прикриваючись» демократією, використовує нові форми й відповідні механізми примусу [9, с. 19], мають значний методологічний і праксеологічний потенціал, адже підтверджуються реаліями постіндустріальної стадії розвитку капіталізму й моделями поведінки економічних суб'єктів. До

таких нових форм примусу слід віднести: ідеологічний, психологічний, культурно-освітній й, навіть, ментально-аксіологічний (завдяки використанню ЗМІ, реклами, вкиданню фейків у медіапростір, спотворенню системи цінностей, переписуванню історії тощо), що перекручує масову свідомість соціуму, деформує підсвідоме сприйняття реальності, отже, у підсумку, сприяє створенню більш антигуманної системи експлуатації.

Ознаки жорстокої позаекономічної експлуатації знайшли відображення у працях зарубіжних дослідників. Так, у роботах відомого французького публіциста, соціолога А. Горца відзначається, що в економіці знань, яка інтенсивно розповсюджується, постіндустріальний капіталізм «...намагається по-новому визначити свої основні категорії: праця, вартість і капітал, адаптувати і поширити на нові області взаємовідносин роботодавця й найманого робітника...» [10]. А. Горц відмічає, що питання про те, як капіталу заволодіти людиною цілком (тобто, як людиною праці і людиною капіталом, за термінологією К. Маркса) і зробити його повністю «мобільним» в інтересах роботодавця при переході від індустріальної до постіндустріальної моделі функціонування капіталістичної приватної власності вирішувалося в кілька етапів, серед яких слід виділити:

- постійне вдосконалення систем оплати праці основного виробничого персоналу в рамках традиційної концепції стимулювання продуктивності та інтенсивності фізичної праці, і супроводжувалося в кінцевому рахунку скасуванням фіксованого окладу для найманих працівників інтелектуальної праці;

- впровадження «фінансової» концепції стимулювання праці власних найманих працівників, заохочуючи їх дрібні інвестиції в акціонерний капітал компанії-роботодавця. Участь найманих працівників в портфельних інвестиціях, як зазначалося у другому розділі роботи, стало головним аргументом доказів щодо відсутності (зниження) експлуатації найманої праці в теорії демократичного капіталізму;

- розробка і впровадження нової концепції стимулювання найманої праці, що отримала назву «працівник-самопідприємець».

Сутність концепції «працівника-самопідприємця» полягає в наступному: «на місце найманого робітника, який отримує заробітну плату, приходять так звані підприємці-працівники, який сам піклується про свою освіту, підвищення кваліфікації, медичне страхування і т.д.» Виникає, пише А. Горц, феномен «людина-підприємство», який характеризується тим, що замість експлуатації іншим суб'єктом (роботодавцем), експлуатує себе сам, намагаючись задовольнити попит замовників – великих фірм. Цитуючи Н. Бензеля, начальника відділу кадрів в концерні Даймлер-Крайслер, А. Горц пише: «працівник постає вже не тільки володарем своєї привнесеної ззовні робочої сили, тобто визначених за нього, і нав'язаних йому умінь, а продуктом самовиробництва, що продовжує працювати над самоутворенням» як підприємство [10].

Аналогічну теоретичну позицію займають М. Комб і Б. Асп, які відзначають безумовно позитивні для фірм результати реалізації концепції «працівника-самопідприємця»: «сьогодні вже не окремі трудящі засвоюють культуру фірми», а, навпаки, фірми відшукують у «зовнішньому світі», в загальній людській



культури, потрібні їм уміння і здатності людей, які готові бути самопідприємцями [11]. Мова йде про те, що, наймаючи працівників, фірми розглядають як «свій» людський капітал співробітників, хоча їм переходить право тимчасового користування, і вишукують способи максимально продуктивного його використання. Зараз, пише Горц А., всі великі фірми знають, що в рамках відносин найму не доводиться очікувати від працівників повної ідентифікації зі своїм завданням, адже в договорі найму прихована можливість навмисного чи ненавмисного поведінкового редукаціонізму, що сприймається керівництвом фірми як опортунізм.

На думку А. Горца, великі фірми прагнуть не тільки перетворити відносини трудового найму у відносини участі у капіталі, пропонуючи незамінним працівникам фондові опціони, участь у прибутках компанії, але, граючи на лідерських якостях працівників-інтелектуалів, запроваджують практично безпрограшну схему: людина повинна стати для самої себе підприємством, розглядати себе як ... капітал, що вимагає безперервного відтворення, модернізації тощо. Людина вже має сприймати себе не підпорядкованою зовнішньому примусу, навпаки, вона перетворюється на роботодавця і найманого робітника в одній особі, змушеної взяти на себе весь тягар самопримусу добровільно...» [10].

Велика фірма зберігає тепер лише невелике ядро постійних співробітників з повним робочим часом. Іншу частину персоналу становить змінна «маса» зовнішніх висококваліфікованих співробітників з частковою, домашньою або віддаленою зайнятістю. Тримаючи таким чином більшу частину робочої сили на відстані, фірма може значно заощадити частину виробничих витрат. Витрати на підвищення кваліфікації, медичне і пенсійне страхування зовнішні співробітники повинні частково або повністю оплачувати самі. Фірма купує їхні послуги, обговорюючи ціну, яка дійсна тільки для конкретної ситуації і конкретних людей, отже, конкуренція між найманими виконавцями стає жорсткішою, без натяків на партнерство і «командну працю». Роботодавець забезпечує собі можливість значно змінювати необхідний обсяг роботи, яку мають виконувати наймані робітники, не дотримуватися нормальної тривалості

Таким чином сучасні ліберали, пише інший дослідник П. Леві, бачать таке майбутнє праці: усунення найманої праці, розповсюдження самопідприємництва, перетворення людини і всього її життя на «капітал», з яким вона має себе повністю ідентифікувати. Цей погляд, проте замовчує той факт, що зовнішньо «самостійні» працівники в більшості випадків залежать від одного або декількох великих концернів, які підпорядковують їх чергуванню періодів гіперактивності з періодами безробіття. Замовчується також і те, що невеликі приватні клієнти-замовники, яким самостійні працівники продають свої послуги, самі схильні до різного роду ризиків, і втрати платоспроможності.

Головною аксіомою ліберальних захисників суспільства без найманої праці є твердження, що разом зі зникненням найму, зникне і безробіття. Якщо хтось і виявиться безробітним, то лише через недостатню «продавність» своїх знань, звідси недостатню «нанімаєність». В аспекті викладеного слід відзначити, що схвалена сучасниками неокласиками тотальна мобілізація особистості як «людини праці» на практиці обертається її тотальною експлуатацією як «людини

капіталу». Попри такий суперечливий наслідок, неокласики стверджують, що концепція «людини-самопідприємця» має заохочуватися також і на державному рівні, відразу забезпечуючи скорочення соціальних витрат і оптимізацію податків на прибутки великих власників [12].

*Висновки і перспективи подальших досліджень.* Реалії сучасного капіталістичного суспільства є занадто складним об'єктом досліджень для сучасних неокласичних теорій інформаційно-знанневої економіки, концепцій знань і «людини-підприємця». Неокласика воліє залишатися на рівні емпіричних досліджень без виявлення сутнісних причинно-наслідкових зв'язків, проте концентруючи увагу на поверхневих функціонально взаємодіючих явищах. З приводу сказаного, слід відзначити, що прихильники найпопулярнішої наразі концепції «людини-самопідприємця», не заглиблюючись до сутності цього явища, підкреслюють виключно позитивні риси дистанційної самозайнятості, і подають їх з позицій великого капіталу, який стягує додаткову вигоду від прийняття висококваліфікованими робітниками рішень щодо праці у режимі «самозайнятості», а фактично посиленої жорсткої конкуренції. Подальші дослідження у цьому напрямку можуть бути пов'язані з аналізом інституціонального середовища функціонування «самозайнятих» особистостей.

#### *Література:*

1. Тарасевич В. Н., Завгородняя Е. А. Инновационно-информационная экономика: постиндустриальность, генерационность, открытость. *Экономика Украины*. 2018. № 3(668). С. 36–49.
2. Сарайкина Е. М. Реализация интеллектуально-креативного ресурса в системе управления предпринимательскими структурами в постиндустриальной экономике. Автореф. ...к.э.н. Специальность 08.00.01 – Экономическая теория; 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства). Казань, 2013. 25 с.
3. Фролов Д. П., Шелестова Д. А. Институциональный фактор развития «экономики, основанной на знаниях». *Вестник Волгоградского государственного университета*. Серия 3. Экономика. Экология. 2009. №1(14). С. 6–15.
4. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.
5. Шевко Н. Р. Развитие субстанциональной концепции информации в экономике, основанной на знаниях. Автореф. дис... д.э.н. Специальность 08.00.01 – Экономическая теория. Казань, 2014. 48 с.
6. Черкашина, Т. Ю. Субъекты экономики знаний: ролевые позиции среднего класса. *Регион: экономика и социология*. 2008. № 1. С. 97–112.
7. Титов А. В. Интеллектуализация факторов производства в условиях становления экономики знаний. Автореф. дис...к.э.н. Специальность 08.00.01 – Экономическая теория. Казань, 2013. 26 с.
8. Шевко Н. Р. Развитие субстанциональной концепции информации в экономике, основанной на знаниях. Автореф. дис...д.э.н. Специальность 08.00.01 – Экономическая теория. Казань, 2014. 48 с.
9. Филиппова И. Г. Методологическая концепция анализа социально-экономических систем: монография. Луганск: Изд-во ВЛУ им. В. Даля, 2012. 264 с.



10. Горц А. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний. URL: [http://intelros.ru/pdf/logos\\_4/gorc.pdf](http://intelros.ru/pdf/logos_4/gorc.pdf).
11. Combes M. Revenu garanti et biopolitique *Alice*. 1998. No. 1. P. 24–30.
12. Levy P. *Collective Intelligence: Mankind's Emerging World in Cyberspace*. MA: Perseus Books Cambridge, 1997. 255 p.

*References:*

1. Tarasevich V. N., Zavgorodnyaya E. A. Innovatsionno-informatsionnaya ekonomika: postindustrial'nost', generatsionnost', otkrytost'. *Ekonomika Ukrainy*. 2018. № 3(668). S. 36–49.
2. Saraykina E. M. Realizatsiya intellektual'no-kreativnogo resursa v sisteme upravleniya predprinimatel'skimi strukturami v postindustrial'noy ekonomike. Avtoreferat ...k.e.n. Spetsial'nost' 08.00.01 – Ekonomicheskaya teoriya; 08.00.05 – Ekonomika i upravlenie narodnym khozyaystvom (ekonomika predprinimatel'stva). Kazan', 2013. 25 s.
3. Frolov D. P., Shelestova D. A. Institutsional'nyy faktor razvitiya «ekonomiki, osnovannoy na znaniyakh. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3. Ekonomika. Ekologiya*. 2009. №1(14). S. 6–15.
4. Kleyner G. B. *Evolyutsiya institutsional'nykh sistem*. M.: Nauka, 2004. 240 s.
5. Shevko N. R. Razvitie substantsional'noy kontseptsii infomatsii v ekonomike, osnovannoy na znaniyakh. Avtoreferat dis... d.e.n. Spetsial'nost' 08.00.01 – Ekonomicheskaya teoriya. Kazan', 2014. 48 s.
6. Cherkashina, T. Yu. Sub"ekty ekonomiki znaniy: rolevye pozitsii srednego klassa. *Region: ekonomika i sotsiologiya*. 2008. № 1. S. 97–112.
7. Titov A. V. Intellektualizatsiya faktorov proizvodstva v usloviyakh stanovleniya ekonomiki znaniy. Avtoreferat dis...k.e.n. Spetsial'nost' 08.00.01 – Ekonomicheskaya teoriya. Kazan', 2013. 26 s.
8. Shevko N. R. Razvitie substantsional'noy kontseptsii infomatsii v ekonomike, osnovannoy na znaniyakh. Avtoreferat dis...d.e.n. Spetsial'nost' 08.00.01 – Ekonomicheskaya teoriya. Kazan', 2014. 48 s.
9. Filippova I. G. *Metodologicheskaya kontseptsiya analiza sotsial'no-ekonomicheskikh sistem: monografiya*. Lugansk: Izd-vo VNU im. V. Dalya, 2012. 264 s.
10. Gorts A. Znanie, stoimost' i kapital. K kritike ekonomiki znaniy. URL: [http://intelros.ru/pdf/logos\\_4/gorc.pdf](http://intelros.ru/pdf/logos_4/gorc.pdf).
11. Combes M. Revenu garanti et biopolitique *Alice*. 1998. No. 1. P. 24–30.
12. Levy P. *Collective Intelligence: Mankind's Emerging World in Cyberspace*. MA: Perseus Books Cambridge, 1997. 255 p.

---

Scientific research, the main materials of which are provided in this article, contains a comparative analysis of modern neoliberal concepts of information-knowledge economy. According to the results of the key ideas comparison among the supporters of the concepts of knowledge and "self-entrepreneur", the following is determined: both concepts deny the worker's ownership of the intellectual workforce; refute the facts of self-employed workers exploitation, recognize only the positive

features of new models of remote employment. The article considers the intra-system conditions that led to a change in the links of production factors and caused the corresponding deformations of capitalist society institutional matrix with the preservation of old and the emergence of new contradictions of property relations. It is shown that with the practical implementation of the "self-entrepreneur" concept ideas of the employee's status is not provided with social guarantees. It is proved that in the model of remote employment contracts of externally independent self-entrepreneurs with large customers act as an institutional form of non-economic coercion and increase exploitation. The article identifies the benefits that large owners will have from transferring some skilled workers to self-employment and remote employment. It is shown that the introduction of the "self-employment" model will reduce staff costs, weaken intra-firm social ties, and strengthen competition for jobs. The article concludes that the realities of modern capitalist society are an overly complex object of study for modern neoclassical theories of the information-knowledge economy, concepts of knowledge, and the "entrepreneur." It is shown that neoclassicism prefers to remain at the level of empirical research without revealing essential causal relationships, but focusing on superficial functionally interacting phenomena. The article shows that the supporters of the popular concept of "self-entrepreneur", without delving into the essence of this phenomenon, emphasize only the positive features of remote self-employment, and present them from the standpoint of big capital. As a final conclusion, it is determined that further research in this area may be related to the analysis of the institutional environment of the "self-employed", comparing the characteristics of behavioral decision-making in the regimes of "self-employment" and traditional employment.