УДК 336.153.11

Клейнер Г. Б., *д. э. н., профессор, член-корреспондент РАН*

МИКРОЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

До последнего времени представители современной экономической науки не уделяли экономике знаний должного внимания, игнорируя значение знания как экономической категории.

Чем отличается экономика знаний от классической стандартной экономики? Принципиально новым является то, что в экономику стали включать не только сами технологии, а весь механизм производства знаний, т.е. экономика знаний — это не только экономика производств. Это и университеты, и фундаментальная наука, и система коммуникаций, и патентная система, и прикладная наука, это также исследования и разработки — весь этот огромный комплекс.

Об экономике знаний как о следующей стадии экономического развития в последнее время много говорят и пишут. Однако при этом не всегда в достаточной мере учитываются кардинальные последствия наступления этой стадии для экономики: для поведения предприятий, внутрифирменных отношений, межфирменных контактов, для того, что сегодня называется с большой буквы Конкуренцией.

Что такое экономика знаний? Это не просто состояние экономики, при котором знания, образование и наука играют важную роль. Экономика знаний отличается тремя основными моментами.

1. Знание становится полноценным товаром. Это значит, что меняется состав товарной массы в экономике. Туда включается новый товар, который до сих пор таковым в своей массе не являлся. Не просто человек, наделенный знаниями, не просто машина, в которую вложены знания, а само знание становится товаром. Это качественно новое явление.

2. В экономике знаний любой товар (не только когнитивный, но практически любой товар, материальный или какой-то иной) несет в себе уникальные знания. В экономике знаний важно не просто создать еще одну копию товара (репликация однажды созданного не будет представлять серьезной проблемы), важно использовать для создания нового товара уникальные знания, которые он несет в себе и распространяет по экономике дальше.

3. В экономике знаний знание становится одним из основных факторов производства, кроме труда, капитала, земли. Знание становится одним из непосредственных факторов (а по мнению ряда экономистов — единственным фактором) производства.

Таким образом, экономикой знаний можно называть такое состояние экономики данной страны, при котором:

- знания становятся полноценным товаром;

• любой новый товар несет в себе уникальные знания;

• знания становятся одним из основных факторов производства.

Под знаниями мы понимаем не просто сведения, но концентрированную, обобщенную, систематизированную и общественно апробированную информацию.

Соответственно, под *микроэкономикой знаний* понимается теория и практика развития предприятий (фирм) и межфирменных взаимоотношений в экономике знаний.

Применительно к экономике знаний наше представление о том, что такое микроэкономика, должно практически полностью измениться. Что же конкретно изменится, какой будет новая микроэкономика? Можно выделить следующие ее особенности.

1. Индивидуализация товара.

2. Индивидуализация сделок.

3. Многообразие функций знаний (знания как товар, фактор производства, средство тезаврации, средство управления).

4. Персонализация знания.

5. Необходимость профессиональной среды для производителей знаний.

6. Сочетание соперничества и сотрудничества между агентами на рынке знаний. Если в экономике материальных благ важна конкурентоспособность производителей, то в экономике знаний — способность к сотрудничеству, т. е. конкордоспособность.

7. Вместо конкуренции предприятий и корпоративных конфликтов возникает новый тип отношений между агентами, который можно назвать «коокуренцией» и «конкоперацией».

Несколько комментариев к этому перечню.

Во-первых, товар переходит из массовой в индивидуальную стадию. Важно не просто создать новый экземпляр товара, эта задача будет решаться сравнительно легко, с минимальными затратами (близкими к тем, которые нужны сегодня для репликации информации). Важно создать новый вид товара. Это требует совершенно иных экономических усилий и совершенно иного отношения к тем, кто создает этот товар. Нужна совершенно иная технология производства: не просто конвейерная линия, которая выпускает один за другим все новые и новые практически тождественные друг другу экземпляры данного товара (вспомните фильм Чарли Чаплина «Новые времена»), а специфическая организация производства уникальных образцов товара на основе новых уникальных знаний. Предприятие будет конкурентным только тогда, когда оно в состоянии создавать, производить и продавать именно такие товары.

Но если индивидуален товар, то индивидуальна и каждая сделка. Что в таких условиях остается от цены? В такой ситуации не может быть массовой цены, есть только понятия индивидуальной цены и индивидуальной трансакции.

Во-вторых, знания сами по себе становятся не только товаром, не только фактором, но и средством тезаврации, средством хранения денег, сокровищем, используемым для фиксации денежных масс. Знания персонализируются, человек, который не обладает нужными знаниями, не в состоянии выпустить новый индивидуализированный товар, не в состоянии занять никакой ниши на рынке.

Экономика в целом при этом из *репликационной*, т. е. основанной на воспроизведении как можно большего количества экземпляров данного товара (пищи, одежды, мебели, телевизоров и т. д.), становится *инновационной*, основанной на создании новых экземпляров товаров.

И, может быть, самое главное. В экономике знаний уже нельзя рассматривать конкуренцию как главенствующий способ взаимоотношений между предприятиями. Сочетание конкуренции и кооперации, сочетание сотрудничества и соперничества — это принципиально новый момент, на который я хотел бы обратить особое внимание. Конкуренция — лишь одна сторона меда-

ли. Да, конкуренция важна, но не всеобъемлюща. Без кооперации так же, как и без конкуренции, невозможно существование современной экономики вообще и экономики знаний тем более.

В последние десятилетия XX и в начале XXI в. произошли не только кардинальные перемены в реальной экономике, но и сдвиги в теоретическом базисе экономической науки.

Изменение концепций по степени революционности можно сравнить с переходом от ньютоновского представления о геометрии пространства к эйнштейновскому. Если в механике Ньютона пространство представляет собой пустое и неизменяемое вместилище автономных тел, то в теории относительности Эйнштейна пространство имеет в разных точках различные характеристики и, взаимодействуя с материальными телами, искривляется под их влиянием. Подобным образом изменились представления об экономическом пространстве, экономических агентах и их взаимоотношениях.

Взамен традиционных для основного течения экономической теории представлений о рыночной экономике как «пустом» пространстве — вместилище автономных и элементарных по своему устройству микроагентов — своеобразных «амеб», реагирующих на изменение рыночной конъюнктуры так, чтобы максимизировать собственную прибыль, пришли иные концепции. В новых экономических парадигмах существенную роль играют социальные образования: институты, знания, убеждения, системы доверия и кооперации, различного рода интеграционные клубы и сети. Отметим, что последние объединяют не только агентов — потребителей и производителей, но и различные структурные уровни экономики, в том числе государство и предприятия.

В экономической теории более активно, чем раньше, во внимание стали приниматься «силы инерции», реализующие эволюционное развитие экономических объектов и систем во времени. Трассы, описывающие движение социально-экономических объектов в соответствующих пространствах, стали предметом специального рассмотрения под углом зрения коэволюции — согласованного параллельного развития.

Таким образом, в экономической теории исследуются три вида взаимодействий сил: отталкивания (конкуренция, соперничество), притяжения (кооперация, сотрудничество) и инерции (традиции, привычки).

Есть основания полагать, что в социально-экономических системах имеет место еще один самостоятельный вид взаимодействия — *аттракционный*. Здесь речь идет не о силах, сближающих два объекта в процессе их функционирования (сотрудничество), а о наличии единого в*и*дения их общего *будущего* состояния. Действие аттракционных сил приводит к коэволюции как согласованному развитию (в отличие от согласованных действий). В этом случае можно говорить об асимптотическом сближении объектов. Этот вид взаимодействий отражается в структуре *системы ожиданий* каждого экономического агента.

Кроме того, имеет место особый вид взаимосвязи между объектами, основанный на влияниях третьего объекта (группы таких объектов, среды и т. д.). Два объекта непосредственно не взаимодействуют, но подвергаются воздействию со стороны третьего, это приводит к синхронному изменению первых двух, что для внешнего наблюдателя может быть неотличимо от их взаимодействия. Этот третий объект может находиться в ином временном периоде по сравнению с тем, где фиксируется взаимосвязь: предшествовать ему или даже следовать за ним. Так, если два объекта в силу особенностей своего возникновения (что является результатом деятельности некоторого третьего объекта) являются симметричными (или, в более широком выражении, в каком-то смысле подобными) и сохраняют это свойство в течение всего периода жизни, то изменяющее воздействие на один из таких объектов должно приводить и к изменению другого. Иными слова-

ми, имеет место *связь через подобие*. Можно себе представлять и влияние объектов, существующих в последующем периоде.

Учет всех перечисленных выше сил, действующих в экономическом пространстве, требует изменения базовых основ экономической теории. Мы вынуждены сменить многие парадигмы, на которых базируется современная экономическая теория, на которых базируются современные бизнес-рекомендации, и избавиться от многих мифов, которыми «засорена» современная экономическая наука.

Не останавливаясь специально на их критике, назову те элементы экономической теории, которые, с одной стороны, лежат в ее основе, а с другой — оторвавшись от экономической реальности, давно стали скорее мифами, чем истинами.

Во-первых, речь идет о таких положениях, как представление о предприятиях как системах, максимизирующих прибыль.

Хотелось бы также упомянуть, во-вторых, миф о роли эффективного собственника, которого мы искали днем с огнем на протяжении всех 15 лет реформ. На самом деле, по-настоящему эффективный собственник работает на свои собственные цели, а нас интересует, чтобы эффективно работали предприятия, чтобы мы получали от них качественные товары. Но это разные цели. В качестве эффективной или неэффективной мы должны рассматривать целую систему, состоящую из предприятия, его собственника, работников, технологий, товаров, потребителей. Эффективной должна быть это система, а не собственник. Он занимает лишь часть, важную, существенную, несомненно, но лишь одну.

В-третьих, надо упомянуть и такой миф, как миф о неэффективности государства как собственника. Это положение статистически никогда не было подтверждено и однозначно обосновано. Те обоснования, которые есть, нуждаются в коррекции.

Должен быть пересмотрен ряд базисных положений теории фирмы. Первое состоит в том, что долговременный успех фирмы обеспечивается сочетанием *внутренней целостности* предприятия и *гармоничности* взаимоотношений с внешней средой. Такая гармония включает в себя и конкуренцию, и кооперацию. Но если это так, то требуют пересмотра очень многие теоретические и практические положения теории фирмы. Если экономика знаний, в которой знания являются товаром и распространяются через товар, миграцию людей, взаимоотношения предприятий, является желательной стадией развития российской экономики, то мы должны решительно изменить представление о том, как она должна быть организована.

(Окончание следует)

Статья поступила в редакцию 13.04.2007

G. Kleiner, *Doctor of Economics,*
Professor, Corresponding member of the Russian Academy of Sciences

MICROECONOMICS OF KNOWLEDGE AND COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Until recently researchers of modern economics did not pay enough attention to knowledge economy disregarding the significance of knowledge as an economic category.

In what way does knowledge economy differ from classical standard economy? Its revolutionary character lies in the fact that not only technologies but also the whole mechanism of knowledge production began to be included into economy, i.e., knowledge economy implies not only production economy, but also universities, fundamental science, communication system, patent system, applied science, research and development, i.e., the whole integrated complex.