
Салихова И.С. Неявное знание как основа современной поведенческой и цифровой экономики // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования, 2018. № 3(43).

УДК 330.117

НЕЯВНОЕ ЗНАНИЕ КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОЙ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ И ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Салихова И.С., доктор экономических наук, доцент. Главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН, профессор кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела Московского университета им. С.Ю.Витте

Статья посвящена исследованию роли неявного знания в развитии современной поведенческой и цифровой экономики. Определяется сущность поведенческой и цифровой экономики, а также обосновывается возрастание значения креативного капитала, как функции системы неявного знания и критического фактора обеспечения конкурентных преимуществ. Показано место неявного знания в современной экономике, выявлена базисная роль непередаваемого неявного знания в расширенном воспроизводстве корпоративных инноваций. Научная новизна статьи заключается в результатах когнитивного анализа экономики и краткой характеристике экономики продуктовых, явных и неявных знаний. Научно-практическое значение выводов и положений работы состоит в обосновании необходимости индивидуального и корпоративного самообучения и саморазвития как системного условия и многоуровневого фактора успешного развития экономического агента.

Ключевые слова: неявное знание, непередаваемое неявное знание, экономика неявного знания, поведенческая экономика, цифровая экономика, наноэкономика, корпоративное самообучение.

UDC 330.117

IMPLICIT KNOWLEDGE AS THE BASIS OF MODERN BEHAVIORAL AND DIGITAL ECONOMY

Salikhova I.S., Doctor of Economics, Chief researcher of the Institute of market problems of RAS, Professor of accounting, taxation and customs department of the Moscow University named after S.Y. Vitte

¹ Статья подготовлена ИПР РАН в рамках государственного задания ФАНО России, тема НИР "Научно-технологическое развитие экономики отраслевых рынков"

The article is devoted to the research of the role of implicit knowledge in the development of modern behavioral and digital economy. The essence of the behavioral and digital economy is determined, and the increase in the value of creative capital, as a function of the system of implicit knowledge and the critical factor of ensuring competitive advantages, is justified. The place of implicit knowledge in the modern economy is shown, also the basic role of inexpressible implicit knowledge in the expanded reproduction of corporate innovations is revealed. The scientific novelty of the article is the results of cognitive analysis of the economy and a brief description of the grocery, explicit and implicit knowledge economy. The scientific and practical significance of the conclusions and the provisions of the article is to justify the need for individual and corporate self-study and self-development as a systemic condition and a multi-level factor for the successful development of an economic agent.

Key words: implicit knowledge, inexpressible implicit knowledge, the economy of implicit knowledge, behavioral economy, digital economy, nanoeconomics, corporate self-education.

В экономической истории открылась новая страница именно с тех пор, когда Нобелевские премии по экономике стали присуждаться не только экономистам, но и представителям других, смежных наук. Стало очевидно, что без учета междисциплинарного и многодисциплинарного качества поведения экономических агентов, как таковой анализ хозяйственной действительности, едва ли может быть продуктивным [1]. Междисциплинарный и неэкономический концепт исследования экономических явлений вызван к жизни возникновением и развитием *поведенческой экономики* как специфической области хозяйственных отношений, изучающих влияние когнитивных, социальных, эмоциональных и других факторов на принятие управленческих и других решений. Признание экономистами и обществоведами растущей значимости психологических характеристик поведения хозяйственных агентов ознаменовало существенный сдвиг в подходах ко всей экономической науке. Поведенческая экономика обязывает признать необходимость выхода исследователей за рамки действующей методологической аксиоматики [2].

Следует выделить немало научно-практических положений и аналитических форм, подчеркивающих возрастание роли и значения

междисциплинарных и многодисциплинарных (антропологических) факторов в современной экономике. В частности, появляются такие феномены-понятия, как «валовой креативно-интеллектуальный продукт» и «валовое внутреннее счастье» [3]. В рамках английской школы экономики, к примеру, давно создан Институт экономики счастья, а в международных стандартах финансовой отчетности появилась категория «справедливая стоимость» и др. Примечательно, что наиболее активная фаза развития теории и научно-практического анализа поведенческой экономики, исторически совпадает с методологической концепцией системной парадигмы, где обосновывается возрастание роли антропологических факторов экономического развития и расширенного воспроизводства инноваций [4].

Добавим, что неуклонно растущие потребности в масштабных, непрерывных и радикальных инновациях определяют необходимость сокращения времени всех форм взаимодействий в рамках бизнес-цикла, а также нацеливают на повышение эффективности принимаемых управленческих и иных решений. Это требует быстрого роста *когностичности* экономической деятельности, высокой информационной плотности научно-образовательной деятельности и ускоренного развития эвристического потенциала собственников креативного капитала. В рамках действующей парадигмы и дисциплинарной матрицы «нормальной» экономической науки исследовательский ракурс концентрировался вокруг известной триады: «неявное знание – явное знание – материализованное знание». На современном этапе социально-экономического развития актуализируется инновационная парадигма «экстраординарной» (читай: поведенческой, цифровой) экономической науки с дихотомией: «неявное знание – продуктивное знание»; либо с дихотомией еще более краткого научно-практического алгоритма: «непередаваемое неявное знание – продуктивное знание».

Очевидно, что в условиях «бизнеса со скоростью мысли», или «инсайт-бизнеса» нет никакого резона затрачивать время на традиционную и длительную формализацию нового знания (например, издержки процедуры патентования и др.). Быстро растущая интенсивность социально-экономических трансакций, при одновременном возрастании плотности пространства цифровых технологий и новых знаний, существенно ускоряет

продуктовую объективацию неявного знания, минуя стадию его обычной формализации. Более того, имея в виду неуклонно растущие потребности экономических агентов в их креативно-интеллектуальном развитии, сами неявные знания становятся специфическим востребованным продуктом эндогенного (внутреннего) потребления. Это формирует качественную новую, именно *наноэкономическую* дисциплинарную матрицу понимания глубинных оснований современной поведенческой экономики [5].

Следует также подчеркнуть, что существенное возрастание скорости увеличения объемов нового знания, а также необходимость быстрого принятия обоснованных управленческих решений в сфере расширенного воспроизводства инноваций, объективно предопределили возникновение феномена *цифровой экономики*. Сущностное качество цифровой экономики заключается в суперсовременной (суперкомпьютерной) технологизации когнитивной и всех других форм и видов творчески-трудовой деятельности экономических агентов. Это обеспечивает массовую и масштабную *экономия времени и энергии* всех субъектов хозяйственной деятельности, формирует и воссоздает *мультипликативное сокращение транзакционных и других издержек*. Цифровая экономика – это экономика, в рамках которой «знания о том, как воссоздавать новые знания» воспроизводятся быстрее, чем «знания о том, как воссоздавать новые продукты» [6].

Отмеченные положения актуализируют поиск путей и способов повышения качества системы, прежде всего, корпоративного неявного знания, что требует выявления сущности и характеристики содержания данного знания, а также определения факторов его развития. Другими словами, важно конкретизировать трактовку сущности неявного знания, исследовать его внутреннее строение и показать генетическую роль в общей системе экономического знания. Кроме того, следует обосновать закономерный характер формирования и развития именно когнитивной онтологии поведенческой и цифровой экономики, и на этой основе определить общий вектор воспроизводственной и управленческой деятельности по повышению эффективности развития и использования неявных знаний экономического агента. Все это необходимо для углубленного понимания качественной целостности креативного капитала в современной поведенческой экономике.

Общеизвестно, что современные исследователи преимущественно изучают экономику продуктового и явного знания. В меньшей степени анализируются условия и факторы развития системы неявного знания и, особенно, непередаваемого неявного знания; исключения составляют немногочисленные исследования [7]. Однако последовательное и ускоренное превращение человека в *критический фактор* современного воспроизводства, нацеливает современные организации конкурировать не столько товарами, сколько *качеством своих креативных капиталов*. Теперь в добавленной стоимости «аккумулируются» не только профессиональные компетенции сотрудников фирм, но и их личностные, прежде всего, психические характеристики. Это означает, что продукт производства все отчетливее выступает как результат *синергии всего набора экономических и неэкономических способностей и междисциплинарных свойств каждого субъекта*. Следовательно, ключевым императивом современного экономического развития является совершенствование, прежде всего, системы неявного знания экономического агента любого уровня.

Как таковое неявное знание представляет собой знание, которое, чаще всего, не может быть легко передано одним субъектом - другому. Термин «неявное знание» был предложен Майклом Полани и использовался для обозначения вида знания, которое полностью или частично не эксплицировано, то есть не формализовано в традиционном смысле. Такое неявное знание включают скрытые навыки, «дремлющие» умения, ментальные модели и культуру, присущие нам, но не всегда осознаваемые нами. Один из известных афоризмов М. Полани гласит о том, что «мы можем знать больше, чем способны рассказать»; при этом он отмечал, что неявное знание не артикулировано в языке, а воплощено в телесных навыках, схемах восприятия, в разнообразных формах практического мастерства [8].

Под *неявным знанием*, таким образом, *следует понимать интегральный результат познания в форме созидательных компетенций, выступающих в качестве органического единства ментальной модели, ценностных ориентиров, смысловых конструктов, интересов, мотивов и целей творчески-трудовой деятельности, а также ранее приобретенных знаний и опыта*. Из данного определения следует, что качество, особенно непередаваемого

неявного знания, обуславливается отнюдь не только содержанием образовательных программ подготовки квалифицированных специалистов, но и качеством духовных смыслов, экзистенциальных убеждений, идеологических конструктов, ментальных установок, психических и других свойств конкретного экономического агента.

Именно эти скрытые переменные (воспитанные и врожденные инстинкты, так называемые «плазменные гены»), как эндогенные «сгустки» непередаваемого неявного знания, имеются в виду современными исследователями [9]. При этом *ключевое свойство неявного знания* состоит в том, что оно может быть передано только через обучение, развивающий обмен-общение и/или приобретено посредством личного опыта. Понятно, что никакие правила сами по себе не помогут научить человека плавать или управлять автомобилем, если нет соответствующих тренировок под руководством инструктора. Это же относится к изучению и знанию языков: человек, погруженный в языковую среду, осваивает язык постепенно, не изучая правила грамматики. Место неявного знания среди других форм знания, а также в системе современной экономики, показано на рис. 1.

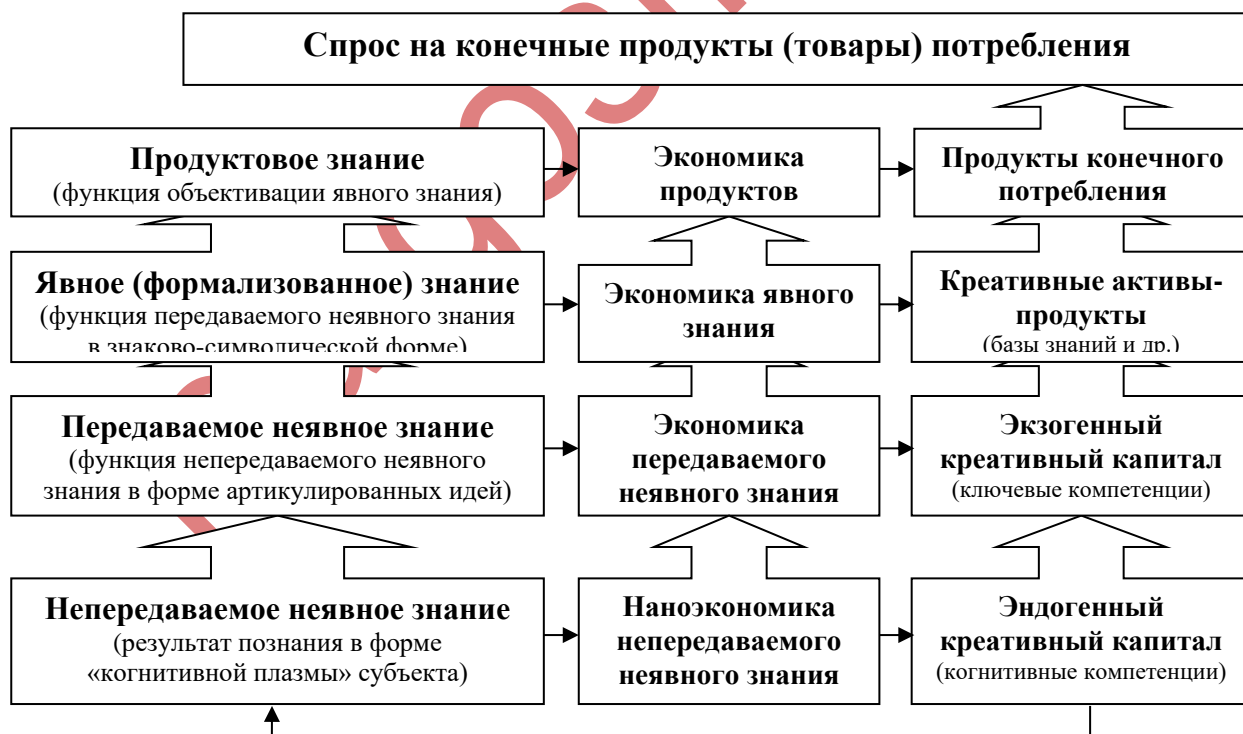


Рис. 1. Место неявного знания в системе общего экономического знания и в современной экономике

Очевидно, что особое место в общей системе знания занимает *непередаваемое неявное знание*, представляющее собой скрытое знание о том, как в принципе создавать новое знание. Это всегда определенный перечень сформированных ранее и постоянно совершенствующихся эндогенных знаний, умений и компетенций, позволяющих субъекту непрерывно развивать формы и способы воспроизводства собственных креативных способностей; это глубинные «знания о знаниях» и креативные «компетенции о компетенциях». *Содержательное качество непередаваемого неявного знания* субъекта представляет собой синергетический результат взаимодействия всех его врожденных и благоприобретенных психических свойств и качеств в форме ментальных моделей, ценностных смыслов, ранее полученных знаний и сформированных познавательных компетенций. Этот синергетический результат может быть метафорически назван «*когнитивной плазмой*»; чем выше температура этой плазмы, тем выше ее качество, и наоборот.

Как следует из предложенного рисунка, *непередаваемое неявное знание* способствует решению, как минимум, двух задач. Во-первых, в процессе наноэкономических эндогенных форм взаимодействий совершенствуется *эндогенный креативно-интеллектуальный капитал* как набор когнитивных компетенций, обеспечивающих расширенное воссоздание «знаний о знаниях». При этом наноэкономика *непередаваемого неявного знания* есть специфическая деятельность субъекта по воспроизводству как таковой креативной и мыслительной способности, где основную роль играют ментально-ценностные конструкты, а также социальные компетенции, определяющие качество *социально-экономического генотипа* экономического агента [10]. Во-вторых, «когнитивная плазма» всегда связана с творчески-трудовыми субъективными интенциями, имеющими стратегическую продуктивную нацеленность, что приводит к воссозданию соответствующих идей, внутренне артикулируемых в форму передаваемого неявного знания.

Отсюда *передаваемое неявное знание* представляет собой скрытое знание субъекта, прежде всего, о том, как посредством различных форм обучения, самообучения, а также развивающего обмена-общения, воспроизводить экзогенный креативно-интеллектуальный капитал, характеризующий способность субъекта создавать различные полезные блага. Кроме того,

передаваемое неявное знание призвано способствовать расширенному воспроизводству знаний о том, как генерировать новые «продуктовые» идеи и воплощать их в конечные товары и услуги. Экономика передаваемого неявного знания представляет собой не только сферу обмена деятельностью и область развивающегося обмена-общения и, но и включает научно-образовательную, а также профессиональную практику по производству соответствующих компетенций, имеющих четко выраженную продуктовую направленность.

Следуя логике исследования, *явное знание* предстает как функция передаваемого неявного знания, то есть это неявное знание, которое «проявило» себя в рамках какого-либо творчески-трудового процесса; это результат определенной артикуляции соответствующих результатов мыслительной деятельности экономического агента. Явное знание, с одной стороны, служит основой организации собственно экономики данного знания, в рамках которой формализуются и воспроизводятся различные методики и алгоритмы создания баз знаний, патентов и т.д. С другой стороны, явное знание служит когнитивным основанием для конкретных продуктовых инноваций. При этом явное знание может быть формализованным и неформализованным. *Явное формализованное знание* выражается в знаково-символической форме и сохраняется на различных носителях, оставаясь доступным для соответствующего «когнитивного потребления». Содержание явного формализованного знания субъекта заключается во множестве объектов интеллектуальной собственности, а также в массиве обычного полезного знания, выступающего как частное и/или общественное благо, аккумулированное в соответствующих базах знаний.

Явное неформализованное знание экономического агента предстает как реально существующее, но не имеющее вещественную форму знание. Данное знание представлено в качестве таких не вещественных активов, как бренд корпоративного самообучения, деловая репутация, система доверительных отношений, корпоративный лидерский капитал, известная предпринимательскому сообществу некая инновационная ментальная модель какого-либо субъекта и т.д. Экономика явного знания есть, по сути, экономика креативно-интеллектуальных продуктов, представленных «кодами» их создания, а также алгоритмами деятельности по воссозданию не вещественных

активов субъекта. Экономика явного знания, а также проблемы соответствующего управления подробно рассмотрены в релевантной литературе [11-13].

Наконец, функцией явного знания предстает *продуктовое знание*, которое объективировано в продуктах конечного (личного и производительного) потребления. Отметим, что на рис. 1 показаны две логические цепочки, характеризующие процесс возникновения конечного продукта. *Во-первых*, это креативно-факторная цепочка, показывающая возникновение конечного продукта как функции эндогенного и экзогенного креативного капитала, далее выраженного в интеллектуальных активах и конечных потребительских ценностях (правый столбец рисунка). *Во-вторых*, это когнитивная цепочка, характеризующая генезис релевантных форм знания, от непередаваемого неявного знания – до продуктового экономического знания (левый столбец рисунка). *В-третьих*, переходным «мостом» от когнитивной цепочки к креативно-факторной является *экономическая цепочка*, показывающая движение производственных форм от эндогенного развивающего обмена-общения (создается креативный капитал всех форм и видов) до традиционной экономики продуктов (средний столбец).

Краткая ретроспектива форм экономического знания позволяет отметить растущее значение именно системы неявного знания как глубинного основания поведенческой экономики, системным технологическим «мультипликатором» которой выступают современные цифровые технологии. Очевидно, что с когнитивной точки зрения, *поведенческая экономика* предстает как экономика, где непрерывно актуализируется роль системы неявного знания, поскольку ценностные смыслы, качество, направленность и логика решений экономических агентов всех уровней теперь определяются не столько собственно их профессиональными компетенциями, сколько всем перечнем психических свойств, социальных моделей поведения, убеждений и идеологических установок конкретного субъекта.

Поворотом научных парадигм, исследовательских программ и дисциплинарных матриц в сторону поведенческой экономики резонно считать начало третьего тысячелетия, когда сформировалась некоторая «критическая масса» глубокого понимания возрастания роли неэкономических факторов

экономической динамики [14,15]. Можно всерьез полагать, что *поведенческая экономика* есть логически закономерный результат противоречивого «взаимодействия» между вещественным капиталом и человеческим (креативным) капиталом в пользу последнего. Это обусловило большой шлейф релевантных оценочных и содержательных последствий, определивших ключевую роль в современной экономике духовно-нравственных, ментальных, социокультурных, институциональных и многих других условий и факторов, предопределяющих, в свою очередь, соответствующие инвестиционные приоритеты [16,17].

У истоков экономики неявного знания и, следовательно, поведенческой экономики стояли известные мыслители прошлого, уделявшие большое внимание именно неэкономическим факторам, влияющим на качество хозяйственных решений и динамику хозяйственных процессов. Здесь уместно вспомнить сентенцию К. Маркса о том, что эффективность производственной деятельности определяется «разнообразными обстоятельствами, между прочим средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью ее технологического применения» [18, с. 100]. Очевидно, что «степень искусства рабочего» вряд ли формируется только его профессиональными умениями и находится за пределами всех его личностных свойств. Кроме того, «степень технологического применения» также во многом определяется уникальными способностями (неявными знаниями) конкретного собственника человеческого и/или креативного капитала.

Существенную роль неявного знания в экономике отмечали многие исследователи, анализируя противоречивую роль человеческого капитала в хозяйственной эволюции общества. Так, Н.Д. Кондратьев, рассматривая общество как совокупность людей, нацеливал на необходимость «строго учитывать двойственную естественно-социальную природу человека» [19, с. 33]. При этом исследователь первое место отводит не социальному, а естественному началу человека, включающему психический генотип личности, что и составляет основу индивидуального неявного знания. Дж. Кейнс, рассуждая о побуждении к инвестированию и психологических мотивах потребления и сбережения, говорил об «основном психологическом законе», а также о многом другом, непосредственно связанном с поведенческими

аспектами деятельности экономических агентов [20]. Ученый неоднократно утверждал, что воздействие психологических эффектов на экономику является отнюдь не второстепенным.

Значимые положения о роли поведенческих аспектов в экономике можно обнаружить в работах А. Маршалла, который подчеркивал, что только лишь «физическая ловкость теряет свое значение по сравнению с уровнем умственных способностей и настойчивым характером» [21, с. 238]. Ученый недвусмысленно полагал, что уровень умственных способностей, а также характер человека неявно предстают как специфический фактор производства добавленной стоимости. Также и Й. Шумпетер основным мотивом экономического поведения и, следовательно, хозяйственного развития считал не стремление к удовлетворению утилитарных потребностей, а выделял такие ключевые императивы как «воля к победе, радость творчества и просто удовольствие, получаемое от работы» [22, с. 166-167]. Очевидно, что «просто удовольствие, получаемое от работы» отнюдь не измеряется привычными инструментами монетарно-плутократического понимания сути экономических явлений.

Начало третьего тысячелетия ознаменовалось новым качеством исследования проблем неявного знания и их роли в экономическом развитии. Особую значимость здесь представляет книга Ю.Я. Ольсевича «Психологические основы экономического поведения» [23], которую можно назвать *психологической «азбукой» экономики непередаваемого неявного знания*. В данной монографии наиболее полно исследуются вопросы экономической психогеномики, анализируются психологические условия развития экономических институтов и организаций, а также психологические факторы повышения эффективности рыночного механизма. Достойное место в исследованиях Ю.Я. Ольсевича занимают психологические проблемы воспроизводственного цикла корпоративных инноваций, взаимосвязь национальной психологии и экономики, а также неэкономические факторы ожидаемой эффективности экономических трансформаций.

Вслед за известным исследованием М. Полани, посвященным системным проблемам неявного знания, стали публиковаться научные результаты, характеризующие конкретные аспекты развития системы индивидуального и

корпоративного неявного знания. Растет число работ, характеризующих роль ментальных и ценностно-смысловых факторов, обеспечивающих гуманистическую направленность и одноименное содержание деятельности экономических агентов [24,25]. Появляются монографии и статьи, раскрывающие созидательную роль и раскрывающие пути развития такого системного фактора воспроизводства добавленной стоимости, как *доверие и доверительные отношения* (форма проявления неявного знания). Ученые также уделяют большое внимание экономическим аспектам когнитивной истории, повышению роли лингвистических факторов в хозяйственном развитии, а также другим неэкономическим обстоятельствам, оказывающим существенное влияние на социально-экономическое развитие современного общества [26,27].

Растущий интерес представляют работы, в которых анализируются такие дихотомии, как «экономика и счастье» [28], «экономика и достойная жизнь», «экономика и духовный капитал» [29], «экономика и справедливость» и другие [30,31]. В названных и других исследованиях осуществляется поиск глубинных поведенческих основ повышения эффективности творчески-трудовой самореализации экономического агента, а также предпринимаются попытки выявления форм и способов обеспечения устойчивой мотивации к расширенному воспроизводству когнитивных и других инноваций. Теперь обоснованным видится положение о том, что уровень качества современного хозяйственного развития есть функция *поведенческой экономики*, которая, в свою очередь, есть результат *качества когнитивной деятельности* соответствующего экономического агента [32]. Глубинным основанием качества когнитивной деятельности и поведенческой экономики, как следует из проводимого исследования, является качество системы, прежде всего, непередаваемого неявного знания субъекта. Теперь целесообразно подробнее охарактеризовать когнитивную структуру поведенческой и цифровой экономики.

Используя, отмеченные ранее, логические цепочки (рис. 1), когнитивную структуру поведенческой экономики можно представить следующими тремя элементами. *Во-первых*, - это традиционная экономика продуктового знания с известным набором рыночных и нерыночных продуктов и товаров, призванных удовлетворить утилитарные потребности домохозяйств, фирм и государства. В

этой экономике ограниченными ресурсами являются известные факторы производства: вещественный, природный и человеческий капитал. Причем, ментально-смысловая модель восприятия здесь такова, что вещественный капитал по-прежнему считается «основным», а человеческий капитал рассматриваются как «затратный» фактор производства. Следовательно, основными инвестиционными потоками являются те, которые призваны увеличить объем именно вещественного, а не человеческого капитала.

Во-вторых, - это экономика явного, или формализованного знания, представленного как результат «артикулированного интеллекта» и объективированного на различных носителях информации. Это экономика воспроизводства, прежде всего, полезных *баз знаний*, аккумулирующих в себе ценные методики и модели, алгоритмы и планы решения исследовательских и различных творчески-трудовых задач. К разряду экономики явного знания следует причислить производство, обмен и использование патентов, в которых формализованы позитивные результаты, доказавшие свой инновационный потенциал. Интегральным фактором производства в экономике формализованного знания является экзогенный креативно-интеллектуальный капитал, характеризуемый умением сбора, обработки и хранения полезных знаний, а также навыками организации их рыночного применения. Экономику формализованного знания также можно считать традиционной, хотя она претендует на звание одной из важнейших и ускоренно развивающихся сфер современной экономики.

В-третьих, - это экономика непередаваемого и передаваемого неявного знания, представленная специфической формой неартикулированного интеллекта, однако выраженного в латентных алгоритмах и схемах мышления субъекта. Очевидно, что передаваемое неявное знание является основой формализованных знаний. Истинное же *когнитивное богатство* экономического агента заключено в системе его непередаваемого неявного знания, которое являет собой некий комбинационный «интеграл» уникальных врожденных и специфических благоприобретенных свойств субъекта. Именно эти свойства позволяют ему целенаправленно, компетентно и осмысленно совершенствовать себя, а также созидательно, в ноосферном ключе влиять на мир экономических явлений.

Экономика передаваемого и непередаваемого неявного знания есть «суперспецифическая» сфера субъективной деятельности, осуществляемой в рамках сложившихся эндогенных ментальных и ценностно-смысловых моделей и форм восприятия, мышления и поведения. Эти модели и формы обеспечивают создание и воспроизводство всегда уникальных новых знаний, способностей и компетенций экономического агента, призванных актуализироваться в определенной области когнитивной и творчески-трудовой деятельности. Редкость ресурсов и возможный реальный выбор определенной альтернативы познавательной и экзогенной творчески-трудовой деятельности, конституируют эту деятельность субъекта именно как деятельность экономическую.

Системными факторами производства в наноэкономике непередаваемого и экономике передаваемого неявного знания субъекта являются *эндогенный и экзогенный креативный капитал*, представленный множеством ранее приобретенных когнитивных и других уникальных знаний и творчески-трудовых компетенций. Следует подчеркнуть, что инвестиции в креативный (креативно-интеллектуальный) капитал, в стратегическом смысле, являются безальтернативно императивными и наиболее ценными. При этом важно отметить, что креативный капитал, как системный (междисциплинарный и многодисциплинарный) феномен, требует специального рассмотрения. Сравнительный и систематизированный анализ когнитивной структуры поведенческой экономики представлен в табл. 1.

Таблица 1.

Когнитивная структура поведенческой экономики

№ п/п	Основные параметры	Экономика продуктовых знаний	Экономика явных знаний	Экономика неявных знаний
-------	--------------------	------------------------------	------------------------	--------------------------

1	Ключевая смысло-целевая функция	Удовлетворение утилитарных потребностей	Удовлетворение творческих потребностей в самореализации	Удовлетворение творческих потребностей в саморазвитии
2	Целевая объектная структура	Множество рыночных и нерыночных продуктов	Индивидуальные и корпоративные базы знаний	Человеческие и креативные капиталы субъектов
3	Основной фактор производства	Вещественный капитал	Экзогенный креативный капитал	Эндогенный креативный капитал
4	Технологическая специфика (система процесса)	Традиционные технологии воспроизводства благ	Общие технологии управления знаниями и «инженерии знаний»	Индивидуальные технологии воспроизводства человеческого и креативного капитала
5	Специфика инвестиционных задач	Инвестиции преимущественно в развитие элементов вещественного и природного капитала	Инвестиции в развитие сектора экономики явного знания	Инвестиции времени и энергии в самостоятельное развитие когнитивных компетенций
6	Интегральная характеристика ключевых компетенций	Ключевые компетенции в создании продуктовых инноваций	Ключевые компетенции в развитии баз знаний, включая краудсорсинг	Ключевыми являются «компетенции о создании новых компетенций»
7	Способ производства ключевых компетенций	Создаются в процессе обычных форм обучения и практики производства	Создаются в процессе специальных занятий по воспроизводству знаний	Создаются в процессе обмена деятельностью в единстве с ценностями и схемами мышления
8	Место неявного знания в структуре экономики	Неявное знание как «вещь в себе» и не является сферой специального исследования	Неявное знание как «вещь для себя» и становится объектом исследования	Неявное знание как критически важная «вещь для общества» и ключевая сфера экономики

Предложенная сравнительная характеристика различных элементов когнитивной структуры поведенческой экономики «говорит сама за себя». Однако следует еще раз подчеркнуть именно *неэкономическую детерминанту экономики неявного знания*, поскольку внутренние (эндогенные) схемы восприятия и осмысления экономических явлений определяются ментальными стереотипами и идеологическими концептами в большей степени, чем

наблюдаемыми традициями и алгоритмами потребительского поведения. При этом важно констатировать, что продуктивный научно-практический анализ экономики неявного знания требует релевантного воспроизводственного подхода, то есть одновременного выявления и анализа форм и методов *производства, обмена, распространения и производительного использования* воссоздаваемого неявного знания. Данное обстоятельство обуславливает необходимость ускоренного переосмысления положений и выводов экономической и когнитивной психологии, акмеологии и социальной психологии, а также множества других областей социального и гуманитарного знания.

Отмеченные в данном исследовании положения определяют, как минимум, следующие аналитические и научно-практические задачи. *Во-первых*, должна быть существенно пересмотрена действующая дисциплинарная матрица и исследовательская программа современной «продуктовой» экономической науки, где пока не обнаруживается достойного места ни поведенческой и цифровой экономике, ни экономике неявного знания. *Во-вторых*, актуализация, прежде всего, непередаваемого неявного знания определяет необходимость всесторонней верификации и последующей фиксации условий и факторов расширенного воспроизводства системы данного знания. *В-третьих*, высокая скорость и растущая интенсивность социально-экономических взаимодействий формирует императив возрастания скорости и интенсивности воссоздания масштабных и радикальных (ноосферных) инноваций. Это требует также ускоренного развития «компетенций о том, как расширенно воссоздавать новые ключевые компетенции». *В-четвертых*, неуклонное возрастание роли и значения непередаваемого неявного знания предполагает формирование качественно нового концепта всей научной и образовательной деятельности в стране и в рамках корпораций. Критерием высокого уровня знаний и компетенций становится не столько их наличие, сколько способность экономических агентов к их самостоятельному расширенному воспроизводству.

Очевидно, что важнейший вывод проведенного логико-гносеологического анализа заключается в том, что каждый экономический агент (личность, домохозяйство и корпоративное сообщество) должен

создавать и развивать собственную «*фабрику знаний и компетенций*». Каждый субъект экономики должен стать своеобразной *когнитивной микрофирмой* по воспроизводству неявных знаний и компетенций о том, как самостоятельно создавать, распространять и созидательно использовать новые знания и компетенции. В связи с этим, резонно констатировать, что экономика неявного знания любого уровня есть, прежде всего, *экономика самообразования и саморазвития* [33]. В условиях современного «инсайт-бизнеса», экономический агент не может всерьез рассчитывать на успешное развитие производства, если объектом критически значимых инвестиций не станет сектор экономики непередаваемого неявного знания, а самообразование и саморазвитие не превратятся в критически значимую личностную, корпоративную и общественную потребность.

Список использованных источников и литературы

1. Салихов Б.В., Олигова М.Б. Неявное знание как онтология корпоративных инноваций. Монография. – М.: ФГБОУВПО «Московский государственный университет дизайна и технологии», 2018. – 224 с.
2. Салихова И.С., Олигова М.Б. Качество ожидания и доверия как форм проявления неявного знания в современной поведенческой экономике // Вестник академии права и управления. 2016. № 3 (44). С. 116-124.
3. Антипина О.Н. Экономическая теория счастья как направление научных исследований // Вопросы экономики. 2012. № 2. С. 94-108.
4. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 4-23.
5. Клейнер Г.Б. Наноэкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12. С. 70-94.
6. Салихов Б.В. Креативный капитал в экономике знаний: Монография / Б.В.Салихов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. - 274 с.
7. Дресвянников В.А. Построение системы управления знаниями на предприятии. М.: КНОРУС, 2008. – 344 с.
8. Полани М. Личностное знание. М.: Книга по требованию, 2013. – 342 с.
9. Ольсевич Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 39-54.
10. Макаров В.Л. Микроэкономика знаний. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 204 с.

11. Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях. М.: Дело, 2006. – 304 с.
12. Салихов Б.В. Сетевой менеджмент как новое качество управления интеллектуальным капиталом предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 3. С. 2-7.
13. Харрингтон Дж., Воул Ф. Совершенство управления знаниями. М.: Стандарты и качество, 2008. – 188 с.
14. Колесов Н.Д., Лоскутов В.И., Салихов Б.В. Собственность как экономическая категория, или о недостаточности дидактической единицы «собственность и хозяйствование». Вестник Мурманского государственного технического университета. 2003. Т. 6. № 2. С. 185-188.
15. Кругман П. Кредо либерала / Центр исследований постиндустриального общества. М.: Изд-во «Европа», 2009. – 368 с.
16. Новичков В.И., Новичкова В.И., Салихов Б.В., Салихова И.С. Духовно-нравственная онтология социально-экономического развития: монография. М.: КНОРУС, 2011. - 328 с.
17. Салихов Б.В. Духовная нравственность экономических исследований, или путь к парадигме созидательных смыслов / Социальная политика и социология. 2010. № 2 (56). С. 24-40.
18. Маркс К. Капитал: критика политической экономии. Т. 1. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 1200 с.
19. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. Предварительный эскиз. М.: Наука, 1991. – 591 с.
20. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. – 274 с.
21. Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2008. – 832 с.
22. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
23. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2010. – 413 с.
24. Салихов Б.В. Духовно-нравственные основы развития современной российской экономики: монография. М.: Издательство МГОУ, 2009. – 160 с.
25. Цаплин В.С. Разумное, но не мыслящее. М.: Крафт+, 2009. – 352 с.
26. Медушевский А. Российские реформы с позиций теории когнитивной истории // Вопросы экономики. 2016. № 3. С. 131-160.
27. Кадочников Д. Теоретико-экономический взгляд на языковую политику // Вопросы экономики. 2016. № 2. С. 128-141.
28. Румянцева Е.Е. Экономика счастья. М.: ИНФРА-М, 2010. – 96 с.
29. Чу Э.Д. Духовный капитал. Инвестиции нравственных ценностей как способ достичь благополучия. СПб.: ИГ «Весь», 2010. – 224 с.
30. Борисова Е., Кулькова А. Культура, имена и экономическое развитие // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 81-107.

31. Салихова И.С. Управление качеством интеллектуального капитала самообучающейся организации в экономике знаний: монография. М.: Дашков и К°, 2015. – 147 с.

32. Беянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5-26.

33. Салихов Б.В., Салихова И.С., Олигова М.Б. Когнитивная структура поведенческой экономики и императивы повышения качества неявного знания // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 12 (345). С. 55-72.

© Салихова И.С.

iea.gostinfo.ru