

НОВЫЕ КОМПЕТЕНТНЫЕ ОРГАНЫ

1

Социальный инноватор – создатель нового типа человеческой деятельности. Он совершает творческий акт опосредования между миром уже устоявшихся, о вещественных способов действия, и миром идей. В самом общем смысле инновационная схема деятельности – проекция мира идей на опредмеченный мир. Говоря конкретнее, это способ сборки-конструирования нового типа деятельности из уже известных и доступных инноватору типов. При этом в процессе сборки происходит их частичная модификация. Воспроизводясь, схема сборки «отвердевает» в структуре новой деятельности, в способе управления ею, и в дальнейшем превращается в новую профессию.

Исходя из общих представлений о структуре и логике развития человеческой деятельности, можно представить классификацию схем деятельности в следующем виде.

III. Гуманитарные схемы	3.3. Понятийные
	3.2. Образные
	3.1. Символьные
II. Коммуникативные схемы	2.3. Стратегические
	2.2. Корпоративные
	2.1. Предпринимательские
I. Присваивающие схемы	1.3. Обменные
	1.2. Распределительные
	1.1. Производственные

«Вертикаль» в таблице отображает то обстоятельство, что каждый из верхних типов схем использует нижние в качестве своей элементной базы.

В исторические эпохи инноваторство оставалось уделом немногих. Как правило, инновационный акт имел разовый характер, сам творец в случае успеха своего предприятия «застревал» в сконструированной им новой деятельности, становился в дальнейшем частью ее субъекта. Многократное, и тем более, перманентное новаторство в истории – свойство гениальных одиночек.

Характерная черта исторического инноваторства – его присваивающая, производственная направленность. Основной поток успешных схем относился к производственным, распределительным и обменным типам. Коммуникационные и, тем более, гуманитарные инновации, как правило, заканчивались для новаторов крахом. Если они и оказывали воздействие на жизнь общества, то непрямым путем, в результате длительного, противоречивого и кровавого процесса (как большинство утопий и реформаций).

2

Постиндустриальное время приносит две главных (и взаимосвязанных) новости.

Во-первых, тип *рефлексивных* хозяйствующих субъектов становится массовым. Способность разгадать планы конкурентов (и ввести их в заблуждение относительно своих) не просто создает важное преимущество, но меняет всю картину борьбы. *Коммуникационная игра становится важнее экономической конкуренции*. Развитие средств и способов коммуникации начинает опережать развитие средств производства. Соответственно, линия инновационного фронта перемещается из сферы производственных схем в сферу коммуникативных, рефлексивных.

Во-вторых, попытки сознательного проектирования новых способов деятельности становятся (в частности, в связи с формированием корпуса общественных дисциплин) все более оснащенными, успешными и массовыми. Это приводит к тому, что с середины XX века *цикл смены базовых типов хозяйствования становится короче цикла смены поколений* и продолжает сокращаться все быстрее.

3

Предпринимательство, превращаясь во все более востребованную *компетенцию*, не становится от этого *профессией*. Исторически профессии всегда были производственно-ориентированными («лица свободных профессий» – метафора). Развитие постиндустриального предпринимательства уничтожает целые классы бизнес-профессий по мере того, как рыночные схемы деятельности вытесняются проектно-организационными. Одновременно каждая из подобных схем в процессе ее массового тиражирования порождает новые коммуникационные профессии и специальности (например, «системный анализ», «реинжиниринг», «кризисный менеджмент» и т.п.). Но эти профессии, подобно трансурановым элементам в периодической системе Менделеева, оказываются короткоживущими. Поэтому лица и организации, желающие сохраниться в качестве «профессиональных», вынуждены переучиваться и радикально перепрофилироваться каждые 5-10 лет, а образовательные институты, ориентированные на подготовку «специалистов» и «профессионалов», отстали от жизни уже навсегда.

4

Приход постиндустриального предпринимательства открывает эпоху новых вопросов. Главный из них – *вопрос о собственности*. Волны корпоративных захватов и поглощений, полвека сотрясающие мировое хозяйство, предвещают больше перемен, чем волны великого переселения народов, поглотившие античный мир.

Создает ли современный предприниматель свою, новую собственность – или только захватывает чужую? Присутствует ли в его манипуляциях с рыночными субъектами созидательное, производительное начало? Или его схемы – шарлатанство, подобное сознательному обману избирателей, в котором подозревают политтехнологов?

Для того, чтобы в открытой экономической системе произвести необходимые компоненты нового продукта или услуги, не нужно никого и ничего поглощать. Чтобы обеспечить связь, проще купить мобильную «Моторолу», чем захватывать телефон и телеграф. Предприниматель, создающий новый стандарт обслуживания и новый бренд, сплошь и рядом не имеет собственных производств и бизнесов.

Но если в результате предпринимательской сборки чужих деятельностей действительно появляется уникальный продукт или услуга, пользующиеся спросом, то предприниматель оказывается его монопольным производителем и, расплатившись со своими невольными

субподрядчиками, присваивает весь оставшийся сверхдоход. Собственность предпринимателя – *схема деятельности по производству нового продукта* плюс сам этот продукт за вычетом издержек на производство его компонент. Чужие собственности он ухитрился включить в производство своей, заставил работать на себя.

Все участники схемы являются субъектами рыночных отношений. Однако поверх этих отношений предприниматель выстраивает свои, новые, в которые участники не смогли или не догадались вступить без его посредничества. Все они отрабатывают роли самих себя в антрепризе, где предприниматель – арендатор сцены, автор сценария и режиссер. Актеры получают жалованье, а режиссер продает спектакль.

Такое возможно при выполнении трех условий:

- Предприниматель имеет *доступ к информации* о том, как устроена и как работает собственность потенциальных участников его схемы.
- Предприниматель имеет *доступ к прямой коммуникации* с каждым из них, что позволяет ему договориться с ними и в роли общего посредника вовлечь их в новую форму совместной деятельности.
- Предприниматель *обладает компетенцией*, позволяющей ему *использовать информацию и осуществлять коммуникацию* указанным выше образом.

5

Зададимся простым вопросом: что является предметом деятельности предпринимателя?

Этим *предметом является собственность* каждого из участников его схемы. Собственность не как вещь, а как деятельность, как совокупность производственных отношений каждого из них. В старой системе отношений, которую наладили разнообразные «невидимые руки», все было хорошо, но отсутствовал, не производился изобретенный предпринимателем продукт. В джунглях рыночного Эдема на деревьях не росли микропроцессоры. Чтобы они появились, *предприниматель реструктуризирует систему отношений собственности* – и чудо происходит, новое возникает «из ничего»!

Корифеи неоинституционализма додумались, что собственность – не обладание вещью, а право на определенные действия с этой вещью. (Правда, за 150 лет до них эта мысль была гораздо глубже и полнее высказана классиками немецкой философии). Осталось понять, что право само является одной из форм собственности. Предприниматель ни у кого не спрашивает о праве на создание схемы и осуществление новой деятельности. Впрочем, в процессе он виртуозно пользуется всеми правами, отпущенными ему и его контрагентам.

Собственность – не вещь, не сила для ее захвата, не власть над захватчиками, не право повелевать, и даже не капитал, основанный на праве и дающий чудесную власть над вещами. Собственность – какой мы ее унаследовали от всей Истории в XX веке – азартная игра на вещи, из которой собственник не в состоянии выйти ни на минуту. Точнее, череда исторических игр, где старая вложена в новую как матрешка: война, политика, рынок... Институционально выражаясь, *собственность – доступ к участию в непрерывной азартной игре за «собственную» вещь*. Не играющий становится нуждающимся и скоро вынуждается отнести вещь на блошинный рынок. Впрочем, из игроков большинство рано или поздно проигрывает.

Предприниматель не играет на старые вещи, он создает новую. Точнее, *создает новую игру, в которой рождается новая вещь*. Как только новинку обнюхали, поковыряли и распробовали, число желающих поиграть начинает стремительно расти. Предприниматель не играет сам, он организует и регулирует. Растет новая игра, новая собственность, которую сконструировала его невидимая рука. И только когда рука замечена, предприниматель оставляет сложившуюся игровую площадку, передает ее в управление, продает либо включает как один из элементов в новую игру-собственность.