

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОЕ КАЧЕСТВО
НЕКОТОРЫХ ФОРМ НЕЯВНОГО ЗНАНИЯ**

Борис Варисович Салихов, д-р экон. наук, проф., проф. кафедры
экономики и международного бизнеса

Московского государственного лингвистического университета;

профессор кафедры менеджмента и маркетинга,

e-mail: mgsusalikhov@yandex.ru,

Московский университет им. С. Ю. Витте,

<http://www.muiiv.ru>,

Ирина Сергеевна Салихова, д-р экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского
учета и налогообложения,

e-mail: irinasalikhova@yandex.ru,

Московский университет им. С. Ю. Витте,

Марина Борисовна Олигова, аспирант,

e-mail: oligovam@mail.ru,

Российская международная академия туризма,

<http://www.rmat.ru>

DOI: 10.21777/2307-6135-2016-3-80-90

Статья посвящена анализу качественной целостности ключевых видов непередаваемого неявного знания и рассмотрению их влияния на процесс создания добавленной стоимости. Цель исследования заключается в том, чтобы на основе доказательства критической роли системы неявного знания в современной экономике показать роль неявного знания в обеспечении устойчивых темпов экономического роста. Для достижения данной цели осуществляется общий анализ системы неявного знания как современного междисциплинарного феномена; исследуется онтология таких важнейших форм проявления неявного знания, как ожидания и доверие; рассматривается когнитивная природа некоторых других экономических переменных, оказывающих непосредственное влияние на динамику экономической прибыли. Логико-гносеологическим базисом исследования является методология системной парадигмы, определяющей ключевую роль междисциплинарного подхода к анализу неявного знания. Научная новизна полученных результатов заключается в системной характеристике неявного знания как общего основания ключевых компетенций экономического агента; в выявлении когнитивной природы таких важнейших экономических переменных, как ожидания, доверие, а также ряда других форм проявления неявного знания. Научно-практическое значение полученных результатов состоит в обосновании необходимости качественного обновления экономической идеологии, обеспечивающей создание ментальных моделей и ценностных смыслов, нацеливающих экономических агентов на поиск интеллектуальной ренты. Положения статьи следует использовать для развития методологических и научно-практических основ поведенческой экономики.

Ключевые слова: неявное знание; когнитивные компетенции; ожидания; доверие; поведенческая экономика.

Введение

Превращение человека из средства в цель социально-экономического развития фиксирует необходимость перехода от научно-практической и управленческой парадигмы «профессиональные знания – хозяйственные решения» к качественно новой дихотомии: «система всех качественных свойств субъекта – хозяйственные решения». Сказанное означает, что в современной экономике на поведение потребителей и производителей оказывает влияние не столько динамика относительных цен, сколько растущий перечень других, именно неэкономических условий и факторов хозяйственного развития. В условиях растущей интеллектуализации хозяйственных отношений благоприятное, казалось бы, движение относительных цен, если оно противоречит ценностно-смысловым ориентирам и интересам гуманизации экономики, вообще может не оказать никакого стимулирующего влияния на интеллектуального предпринимателя.

Напротив, непривлекательные, мягко говоря, цены на ноосферные продукты, создание которых основано исключительно на воспроизводимых факторах, вполне могут стимулировать интеллектуального предпринимателя на реализацию инвестиционных программ, что противоречило бы здравому смыслу по версии мейнстрима. В экономике, где превалируют интенции созидания и гуманизма, ключевым показателем экономической эффективности становится не столько минимизация издержек, сколько максимизация ценностно-смыслового результата [1].



Б.В. Салихов

Растущие требования к социально-гуманитарному качеству инноваций обусловили потребность в анализе эндогенных источников воспроизводства добавленной стоимости. Речь идет о научно-практическом «обустройстве» институциональных, психологических, ментально-смысловых и других инструментов тонкой созидательной настройки, способствующих не только временному рыночному успеху, но и созданию механизмов устойчивого экономического роста, а также обеспечению интеллектуальной безопасности субъекта экономики [2]. В связи с этим особый интерес представляют работы, анализирующие такие дихотомии, как «экономика и счастье», «экономика и достойная жизнь», «экономика и духовно-нравственный капитал», «экономика и справедливость» и многие другие. Названные психологические, ментально-смысловые условия и факторы, а также упомянутые выше рациональные ожидания и многие другие системные психические и социальные явления и формы, влияющие на воспроизводственный цикл, есть не что иное, как различные проявления неявного знания субъекта [3–5].



М.Б. Олигова

Исследование роли неявного знания в современной экономике является осмысленным именно в контексте воздействия этой формы знания на создание добавленной стоимости, представляющей собой возросшую общественную, или рыночную, оценку ценности блага на конкретной стадии его производства. При этом система неявного знания нацеливает на учет множества неэкономических детерминантов хозяйственного развития, среди которых следует выделить, например, различные ожидания, деловую репутацию (неявное знание о том, как ее произвести), способность к «работе с будущим»; неявное знание о том, как формировать систему межфирменного доверия; знания и уникальные компетенции в сфере воспроизводства социально-сетевых и лидерского капитала и т. д. В предлагаемой статье будут кратко рассмотрены наиболее известные формы бытия неявного знания, среди которых особое место занимают ожидания и доверие.

Ожидания и доверие как бытие неявного знания и факторы производства добавленной стоимости

Значение ожидания как системного экономического феномена непосредственно увязывается со стремлением хозяйственного агента быстро исследовать и адекватно использовать «систему среды», изменение которой характеризуется высоким уровнем динамики с вероятностью возникновения множества рисков. При этом всякое ожидание есть проявление специфического неявного знания, выражающего понимание причинно-следственной связи между расчетом на наступление какого-либо события в будущем и логикой релевантных решений в настоящем. Например, если в будущем ожидается



И.С. Салихова

улучшение инвестиционного климата, то инвесторы уже сегодня могут планировать свою кредитную политику и осуществлять патентный поиск. При этом качество точности ожиданий здесь есть функция качества уникальных аналитических компетенций субъекта, которые, в свою очередь, есть функция всего набора его психологических познавательных процессов, общих и специфических схем восприятия мира экономических явлений, ценностных смыслов и способности к смыслопроизводству, «кристаллов» творчески-трудового опыта и множества других обстоятельств.

Таким образом, ожидание есть функция неявного знания о том, как грамотно, целостно и многопланово изучать «систему среды» с целью принятия адекватных управленческих решений. Пытаясь декомпозировать неявное знание, производящее определенную форму ожидания, нельзя не отметить такое специфическое проявление этого знания, как интуиция. Интуиция, как уникальная компетенция, представляет собой метод решения творчески-трудоовых задач путем одномоментного подсознательного умозаключения, основанного на богатом воображении и предшествующем опыте, способности к эмпатии, профессиональном чутье и проницательности. Наряду с интуицией, высокий динамизм экономической среды требует от экономических агентов неявного знания, характеризуемого высокой скоростью инновационного, системного мышления, предполагающего наличие компетенции быстро проникать в сущность происходящих событий, анализировать формирующиеся причинно-следственные связи, умение видеть главное и на этой основе принимать релевантные хозяйственные решения.

Здесь же отметим необходимость формирования и развития такого неявного знания-убеждения, как «креативная смелость» в единстве с умением «работать с будущим». Умение «заглянуть за экономический горизонт» и формировать релевантную модель ожидаемого будущего возможно лишь в том случае, если экономический агент обладает неявным знанием и, соответственно, способностью к достойной «встрече» с трудной ситуацией. Отметим, что качество экономико-психологического наполнения неявных знаний, проявляющихся в таких компетенциях, как интуиция, качество инновационного мышления, умение заглянуть за «экономический горизонт», является основанием качества соответствующих ожиданий. Эти ожидания могут быть спонтанные, если названные знания и компетенции имеют невысокий уровень развития; статичные, если «включаются» только привычные мыслительные алгоритмы и используется опыт прошлого; адаптивные ожидания возникают при использовании инновационного мышления и умения «работать с будущим»; рациональные ожидания есть функция всего набора неявных знаний и компетенций и особенно интуиции. Логическая связь «системы среды», ожидания как специфического проявления неявного знания, а также составляющих его элементов показана в табл. 1.

Таблица 1

Когнитивная конструкция ожиданий как функции неявного знания

Элементы-факторы неявного знания как когнитивная основа ожидания	Трактовка ожидания как проявления неявного знания и соответствующей компетенции	Различия в качестве влияния на «систему среды» и добавленную стоимость
1. Уровень и качество интуиции как неявного знания	Ожидание есть функция, проявление <i>неявного знания о том, как «работать с будущим» и как «понимать будущее»</i> ; это знание выражает причинно-следственную связь между будущим и настоящим (предполагаемые, или ожидаемые, события в <i>будущем</i> позволяют корректировать решения и действия в <i>настоящем</i>)	1. Спонтанное влияние (спонтанное ожидание как функция <i>плохого</i> понимания будущего); доходность может исчезнуть. 2. Статичное влияние (статичное ожидание как функция <i>привычного</i> понимания будущего); доходность может сократиться либо остаться на прежнем уровне. 3. Адаптивное (адаптивное ожидание как функция <i>предугаданного</i>)
2. Качество и скорость системного, инновационного мышления		
3. Умение «работать с будущим», «конструировать будущее»		
4. Способность «достойной встречи» с трудными ситуациями		

5. Способность и смелость влиять и изменять «систему среды»		понимания будущего); доходность может сохраниться на прежнем уровне либо возрасти.
6. Умение быстрого поиска не всякой, а именно актуальной информации и способность ее грамотно обработать		4. Рациональное влияние (рациональное ожидание как функция <i>активно сформированного</i> будущего); доходность и добавленная стоимость гарантированно возрастают; укрепляются позиции экономического агента в конкуренции

Качество ожидания как формы проявления системы неявного знания заключается в том, что субъект «со знанием дела» отвечает самому себе на вопросы о будущих событиях. При этом заслуживает внимания именно проактивная позиция экономического агента, стремящегося к социально-экономической и интеллектуальной безопасности своей инновационной деятельности. Суть этой проактивности заключается в том, чтобы оказать конкретное воздействие на «систему среды», добиваясь внешних будущих изменений в своих интересах. Это может происходить в форме предложений по изменению институционального капитала; поиска выгодного государственного заказа или новой клиентской базы; своевременного акционирования и осуществления «точечных» инвестиционных программ и т. д.

Критическое значение для инновационного развития современной экономики имеет доверие, представляющее собой специфический результат когнитивного производства, основанного на неявном знании и компетенции о том, как формировать и воссоздавать честные и транспарентные отношения между экономическими агентами. Сегодня исследователи все чаще говорят о возрастании роли доверия в создании добавленной стоимости. Онтологией возрастания роли доверия в условиях интеллектуализации экономики, а также масштабных и непрерывных инноваций является растущая потребность в формировании и развитии устойчивых «коалиций для инноваций», без чего невозможно обеспечить творческую атмосферу и релевантный мотивационный капитал предполагаемых преобразований. При этом само доверие есть результат когнитивного производства, где интегральным фактором является эндогенный интеллектуальный капитал соответствующего когнитивного производителя [6–8].

Формирование доверия предполагает наличие неявного знания и компетенции о том, как осуществлять «тонкое» общение с целью выявления сотрудников, партнеров по бизнесу, разделяющих ценности общения, взаимодействия, созидания и развития. Данное неявное знание в обыденной ситуации трактуется как способность к «откровенному разговору», «умение наладить контакт с сотрудниками», способность «ладить с людьми» и «быть открытым к любому общению» и т. д. Неявное знание, проявляющееся в компетенции, характеризуемой как «способность к высокоэффективной работе с людьми», предполагает не только наличие опыта творчески-трудоового общения, но и определенного набора психологических свойств и черт характера. Данная способность является результатом постоянной демонстрации высокой духовности, открытости и непредвзятости в общении.

Формирование «коалиции для инноваций» должно сопровождаться соответствующей системой неявного знания, проявляющегося в компетенции вдохновлять, мотивировать сотрудников к высокоэффективной творчески-трудоовой деятельности. Очевидно, что такой способностью обладают далеко не все формальные руководители, поскольку в экономике знаний мотивировать может не тот, кто демонстрирует «авторитет власти», а тот, кто реализует «власть авторитета», которая также является специфической формой проявления неявного знания субъекта. Власть авторитета понимается как добровольное признание окружающими уникальных, побуждающих к определенному добровольному действию достоинств и способностей, свойств и преимуществ некоего субъекта [9, 10].

В рамках формирования и развития «системы субъекта» критически важным является неявное знание о том, как осуществлять непрерывное саморазвитие. Данное знание есть сложный комплекс множества внешних и внутренних процессов, которые имеют глубоко субъективную характеристику. Неявное знание о том, как образовывать и формировать самого себя относится к разряду когнитивных компетенций и непосредственно связано с характеристикой психических свойств субъекта [11, 12]. Это обстоятельство нацеливает на необходимость наиболее полного учета как естественно-природных, сугубо биологических, так и социально приобретенных условий и факторов воссоздания данной компетенции. Ключевым фактором формирования такой компетенции является правильно найденная интеллектуальная экологическая ниша субъекта, то есть обнаружение той сферы творчески-трудовой деятельности, где данный субъект в состоянии проявить себя наилучшим образом [13, 14]. Логическая связь «системы субъекта» и доверия как функции специфической компетенции и соответствующего неявного знания, а также составляющих его структурных элементов показана в табл. 2.

Таблица 2

Когнитивная конструкция доверия как специфического продукта неявного знания и релевантных компетенций

Элементы системы неявного знания и компетенций, производящих доверие	Трактовка доверия как функции системы неявного знания и специфической компетенции	Качество влияния доверия на «систему субъекта» и добавленную стоимость
1. Способность к высокоэффективному поиску единомышленников («родственных душ») для формирования «коалиций для инноваций»	Доверие есть функция неявного знания (продукт специфического когнитивного производства), выражающего причинно-следственную связь между верой и/или убежденностью некоего субъекта в честности кого-либо и релевантной логикой принятия соответствующих экономических и иных решений	1. Полное отсутствие доверия и доверительных отношений («двустороннее недоверие»), что минимизирует добавленную стоимость (элементы системы неявного знания не развиты). 2. Неполное доверие и неустойчивые доверительные отношения, что не позволяет быть уверенным в росте прибыли (элементы системы неявного знания развиты очень слабо). 3. Полное, но одностороннее доверие, что также не формирует уверенности в росте добавленной стоимости (элементы системы неявного знания развиты недостаточно). 4. Полное двустороннее доверие, что в целом обеспечивает увеличение прибыли и экономический рост (элементы системы неявного знания развиты хорошо). 5. Полное и «всеобщее» доверие (межличностное, межфирменное, институциональное и т. д.), всецело гарантирующее устойчивое увеличение добавленной стоимости, перманентный экономический рост и интеллектуальную безопасность (элементы системы неявного знания развиты отлично)
2. Умение работать с людьми на основе обнаружения их интеллектуальных экологических ниш (призваний к определенному виду деятельности)		
3. Ментальная и смысловая априорная установка на честность и порядочность людей (контрагентов, сотрудников)		
4. Способность «делиться ответственностью», чтобы обеспечить возможность сотрудникам «поверить в себя» и приобрести уверенность в своих силах		
5. Ментальная модель и наличие ценностной установки на непрерывное и опережающее самообразование по принципу «превзойди самого себя»		
6. Точное знание мобилизующей и стимулирующей мощи «власти авторитета» и умелое использование этой власти		
7. Умение «производить» положительный имидж и деловую репутацию как «магниты» для новых креативных сотрудников и субъектов деловых взаимодействий		

Итак, доверие как функция неявного знания есть ситуация, когда доверитель может сказать, что он «знает, как поведет себя некий агент», поскольку уверен и/или убежден в его порядочности и верности ранее принятым на себя обязательствам. Очевидно, что такая уверенность в действиях контрагента всегда основывается на богатом опыте соответствующих взаимодействий, глубоком знании психологии, умении четко анализировать собственный и чужой опыт человеческих взаимодействий.

Особенности некоторых важнейших видов неявного знания в современной экономике

Помимо рассмотренного неявного знания о том, как произвести различное качество и виды ожидания и доверия, существует огромное множество других, аналогичных форм. Во-первых, это неявное знание, выраженное в схемах восприятия и ценностно-смысловом поведении кредиторов и заемщиков. Сущность неявного знания кредитора заключается в специфическом результате познания, выражающем каузальную связь между воспитанными и ценностно воспринятыми интенциями бережливости и стремлением приумножить имеющиеся сбережения путем их использования в экономическом кругообороте. Кредиторское неявное знание о преимуществах определенного уровня склонности к сбережению может относиться к экономическому агенту любого уровня. Если речь идет о бережливости целой нации, о высоком уровне склонности к сбережению многих предпринимателей и домохозяйств, то резонно полагать, что эти субъекты знают что-то такое, что другим неизвестно либо попросту непонятно. Но эти «другие» ведут себя в экономике по-другому именно потому, что знают что-то другое, то есть руководствуются системой своих неявных знаний.

Антиподами кредиторов являются заемщики, и сущность заемного неявного знания, выраженного в растущей склонности к потреблению, заключается в наличии каузальной связи между стремлением субъекта «хорошо пожить» сегодня, хотя бы даже в долг, и его же согласием на скромное существование в старости. Заемщики не проявляют такой заботы о своем будущем благополучии; для них более актуальными являются уровень и качество жизни «здесь и сейчас»; они воспитаны пользоваться благами жизни каждый день «как в последний раз». Ментальная модель заемщика может возникнуть не только как следствие соответствующего экономического воспитания и личностных психологических особенностей, но в результате благоприятной «системы среды», где, например, социальное государство гарантирует личности безбедную жизнь в старости за счет существующих бюджетных и внебюджетных источников.

Как и в случае с кредиторами, ментальные модели заемщиков присущи экономическим агентам всех уровней. В частности, экономическая психика заемщика имеет место в деятельности отечественных госкорпораций и больших банковских структур, уверенных в государственной поддержке в виде «денежного дождя» в случае кризисных ситуаций. Особую тревогу вызывает уже сформировавшаяся и устойчиво воспроизводящаяся психология заемщика у миллионов российских домохозяйств, стремление которых хорошо пожить «сегодня и здесь» приводит к известным удручающим последствиям для их же благополучия. Отмеченные и многие другие проблемы требуют дальнейшего исследования, хотя уже есть ряд интересных результатов [15].

Во-вторых, это неявное знание, проявляющееся в схемах восприятия и ценностно-смысловом поведении бизнесменов и предпринимателей. Можно предположить, что обычный бизнесмен, довольствующийся нормальной прибылью, обладает неявным знанием некоей «житейской мудрости», что постоянно удерживает его от рискованных инвестиционных и иных хозяйственных решений. Бизнесмен ждет, пока какой-нибудь отчаянный творец-новатор не произведет новую высокодоходную технологию производства либо новый продукт конечного потребления, лицензию на выпуск которого можно будет приобрести в установленном порядке и т. д. Сущность неявного знания обычного бизнесмена, или бизнес-ориентированное неявное знание, заключается в естественных

(психологических) и благоприобретенных (воспитанных) ментальных моделях и компетенциях восприятия мира экономических явлений таким, каков он есть, а не таким, каким бы хотелось, чтобы этот мир стал.

Напротив, предприниматель обладает специфическим неявным знанием, которое характеризуется «вездесущностью», устойчивой заинтересованностью в поиске новых форм и способов создания добавленной стоимости. Предприниматель есть бизнесмен, но с харизмой творца, это субъект, для которого важна не столько положительная экономическая прибыль, сколько вкус победы над рутинной, реальная новизна в решении творчески-трудовых задач, достижение таких высот, которые раньше казались недостижимыми. Таким образом, сущность неявного знания предпринимателя заключается в наличии уникальных мыслительных навыков и творчески-трудовых компетенций, обеспечивающих высокий уровень самореализации данного субъекта-предпринимателя. Предпринимательское неявное знание выражает причинно-следственную связь между неустанным стремлением субъекта к высокому уровню творческой самореализации и императивом формирования и развития навыков и способностей к интуиции, уникальным субъективным схемам и моделям восприятия и осмысления действительности, придавая собственный ценностно-смысловой ракурс ее дальнейшему развитию [16].

Неявное знание обычного бизнесмена, как правило, преимущественно передаваемое, и этому знанию можно научить в рамках обычных научно-образовательных форм. Что же касается предпринимательского неявного знания и предпринимательских компетенций, то для их формирования и развития у других субъектов требуется их личный энергетический контакт с реальным предпринимателем, что сможет обеспечить воплощение его неявных знаний в новом субъекте. При этом данный новый субъект должен быть не только внутренне готов к соответствующему энергетическому обмену, но и обладать определенной релевантной естественной предрасположенностью. Другими словами, есть немалый резон в таких изречениях, как «предприниматель от Бога», «предпринимателем не становятся, а рождаются» и т. д. В развитии предпринимательской компетенции важнейшую роль играют когнитивные, языковые и лингвистические аспекты [17, 18].

В-третьих, это неявное знание, выраженное в таких ментальных схемах и моделях восприятия действительности, каковыми являются поиск «плохой ренты» и поиск «хорошей ренты». Если существующий институциональный капитал производит «правила игры», способствующие получению относительно легкого денежного дохода, не связанного с высоким качеством инновационного мышления, то формируется механизм поиска «плохой ренты». Сущность рентоориентированного менталитета заключается в формировании и развитии специфической системы неявного знания, представляющего собой субъективный эндогенный автоматизм и стереотип принятия хозяйственных решений, нацеливающий систему социально-экономических отношений на поиск того или иного вида ренты. В содержательном ключе данное рентоориентированное ментальное неявное знание выражает каузальную связь между определенными намеченными параметрами и показателями благополучия субъекта и его представлениями о качестве инструментов, призванных обеспечить достижение целей потребления.

В том случае, если система институтов нацеливает субъекта на приоритет монетарных ценностей, то формируется и воспроизводится неявное знание в виде рентоориентированной ментальной модели, стимулирующей «добычу денег» любой ценой при минимизации всех видов издержек. Естественным следствием такого ценностно-смыслового подхода к организации хозяйственных отношений является широкий спектр форм плохой ренты: природной, коррупционной (административной и/или институциональной), корпоративной (как функция господства, например, госкорпораций и градообразующих предприятий), монопольной, региональной, городской (столичной) и т. д. Очевидно, что в данном случае рентоориентированный менталитет как система

неявного знания мало связан с истинным творчеством и интеллектуальным прогрессом личности и общества [19].

Однако если институциональный капитал и система господствующих ценностных ориентиров в обществе нацеливают на руководство требованиями принципов экономической духовности, справедливой системой собственности, «культуром» трудолюбия человека при его гармонии с окружающим миром, формируется и воспроизводится ментальная модель созидательного, именно ноосферного понимания и восприятия экономической действительности. Денежный и иной доход, получаемый субъектом в результате функционирования созидательной ментальной модели, конституируемой гармонией человека и природы, а также человека и социума, является формой хорошей, или интеллектуальной ренты.

Следовательно, экономический менталитет, ориентированный на поиск хорошей, то есть интеллектуальной ренты, есть проявление неявного ментального знания созидательного, а не разрушительного качества. Такой экономический менталитет и, соответственно, поиск хорошей ренты в процессе рентоориентированного поведения, выражает прогрессивную каузальную связь между реально достижимыми гуманистическими, духовно-нравственными целями развития личности и общества и, с другой стороны, созидательными ментальными установками и схемами восприятия экономической действительности. Понятно, что формирование и развитие неявного знания, «спрессованного» в эндогенную компетенцию, обеспечивающую поиск хорошей, интеллектуальной ренты является сложнейшей системной задачей в условиях, когда в хозяйственной жизни всецело господствует экономическая монетарно-денежная плутократия.

В-четвертых, это неявное знание, выраженное в таких ценностно-смысловых конструктах, как монетарные и, напротив, созидательно-интеллектуальные смыслы творчески-трудовой деятельности. Ценности и смыслы являются конкретными системными проявлениями неявного знания. Смысл есть понятное предназначение чего-либо для кого-либо; причем это предназначение, или значение для себя, есть функция господствующей в обществе идеологии, есть следствие традиций культуры, семейного и общественного воспитания, что в итоге «кристаллизуется» в убеждения и верования определенного субъекта. Суть ценностного смысла как неявного знания заключается в том, что субъект знает, что именно данное явление, а не какое-либо другое, является ценным, значимым для него. Следовательно, изменение жизненных обстоятельств, появление новых фактов и аргументов могут привести субъекта к пониманию других смыслов, и теперь неявное знание отразит это новое понимание через призму новых убеждений и мыслительных установок [20].

Монетарные смыслы и ценности ясно очерчивают границы «значения для себя» сугубо денежными аспектами экономической деятельности; здесь господствует денежная прибыль, экономическая, а не социальная, эффективность; существует мифическая вера во всемогущество механизма конкурентного рынка, способного «автоматически» высокоэффективно решать ключевые задачи развития общества. Очевидно, что монетарные смыслы, а также сформированные в их контекстном режиме верования и убеждения, являются продуктом соответствующего воспитания и обучения. Как показывает отечественная практика, монетарные ценности и смыслы породили и воспроизводят в нашем обществе денежный фетишизм, идеологию недоверия, ценности «золотого тельца».

Напротив, созидательные, интеллектуальные смыслы содержат в себе императивы экономической духовности, направленности хозяйственных отношений на достижение целей человеческого развития, честности, доверия и справедливости. Здесь человек знает, что ценным и значимым для него является лишь то, что способствует экономической духовности, всестороннему развитию человека в условиях его гармонии с окружающим миром. В данном случае человеку нужна экономика, где «признание безусловного значения личности, признание, что человеческое лицо как таковое заключает

в себе нечто высшее, чем всякий материальный интерес, – есть первое необходимое условие нравственной деятельности и нормального общества» [21, с. 588].

Преодоление господства денежной плутократии и одноименных смыслов непосредственно увязывается с решением задач формирования и развития новой социально-экономической идеологии, в которой культивируются интеллектуальные, духовно-нравственные экономические ценности. Внедрение этих ценностей в систему хозяйственных отношений требует от экономических агентов и всего общества такой компетенции, как расширенное воспроизводство созидательных смыслов. Ключевой способностью любого экономического агента должна стать компетенция о том, как научиться «жить своим умом» и самостоятельно распознавать новые смыслы.

Заключение

Научно-практическое значение разработанных положений для отечественной экономики заключается в следующих обобщающих умозаключениях. Во-первых, национальная политическая элита и правящий класс должны осознать гибельность воинствующего монетаризма, конституирующего существующую в стране модель социально-экономического развития. Денежная плутократия, всецело поглощающая остатки здравого смысла и истинного экономического гуманизма, объективно не в состоянии возродить уникальную и богатейшую творчески-трудовую энергию наших соотечественников хотя бы потому, что пока преобладают принципы социальной несправедливости и объективной невозможности обеспечить безусловный приоритет экономической честности. Критически важно обеспечить «перезагрузку» социально-экономических ментальных моделей и ценностных смыслов в пользу безальтернативной интеллектуализации отечественного хозяйства [22].

Во-вторых, в существующей системе экономического знания и одноименного образования критически необходим качественно новый вектор дидактических интенций. Суть этого нового качества заключается не столько в преодолении стереотипов, основанных на рекомендациях «основного течения», сколько в формировании экстраординарных представлений о содержании и логике современного экономического и любого другого образования, где более не приемлемы форматы и модели однообразия и действующих стандартов. Сегодня критически важным является переход к живым формам поиска субъективного (личностного и корпоративного) призвания к определенному, наиболее результативному в гуманистическом и экономическом смысле виду творчески-трудовой деятельности. Важнейшим фактором победы в конкуренции является психолого-педагогический механизм расширенного воспроизводства интеллектуального капитала субъекта. В связи с этим еще более актуализируется тезис об опережающем образовании, нацеливающем человека на умение конструировать собственную траекторию когнитивного развития. Следовательно, современная система образования призвана способствовать не столько формированию «знающих и компетентных специалистов», сколько создавать условия для превращения обучающихся в действительных лидеров своей судьбы, в собственников уникального интеллектуального капитала [23, 24].

В-третьих, в собственно экономическом смысле в современной релевантной литературе и в самой хозяйственной практике необходимо позиционировать и институционализировать экономику неявного знания как онтологический уровень экономики как таковой. При этом с точки зрения содержания важно целенаправленно инвестировать творчески-трудовую энергию в последовательное формирование ключевых видов неявного знания: от ментальных моделей и ценностных смыслов – до ожиданий, доверия, определенного типа управления, деловой репутации и др. С точки зрения качества формирующейся интеллектуальной элите следует всерьез озаботиться вопросами воссоздания в нашей стране созидательной идеологии, обеспечивающей расширенное воспроизводство ментальных моделей и ценностных смыслов, релевантных поиску «хорошей», то есть интеллектуальной ренты.

Литература

1. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010. 624 с.
2. Бычкова О. Экономическая ценность институтов культуры: оценка эффективности в публичной политике // Вопросы экономики, 2016. № 6. С. 116–131.
3. Румянцева Е. Е. Экономика счастья. – М.: ИНФРА-М, 2010. 96 с.
4. Салихова И. С., Салихов Б. В. Достойная жизнь человека как основа инновационного развития современной экономики // Инновации и инвестиции, 2010. № 3. С. 37–49.
5. Борисова Е., Кулькова А. Культура, имена и экономическое развитие // Вопросы экономики, 2016. № 1. С. 81–107.
6. Полани М. Личностное знание. – М.: Книга по требованию, 2013. 342 с.
7. Розинская Н., Розинский И. Национальный проект «Доверие» // Вопросы экономики, 2015. № 12. С. 138–147.
8. Сасаки М., Латов Ю., Ромашикина Г., Давыденко В. Доверие в современной России (компаративистский подход к «социальным добродетелям») // Вопросы экономики, 2010. № 2. С. 83–103.
9. Ольсевич Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики, 2009. № 3. С. 39–54.
10. Маслоу А. Мотивация и личность / Пер. с англ. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. 352 с.
11. Салихова И. С. Управление качеством интеллектуального капитала самообучающейся организации в экономике знаний. – М.: Дашков и К°, 2015. 147 с.
12. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. – М.: Олимп-Бизнес, 1999. 384 с.
13. Ильин Е. П. Психология творчества, креативности, одаренности. – СПб.: Питер, 2012. 448 с.
14. Раквиашвили А. Нейробиология и новые возможности экспериментальной экономики // Вопросы экономики, 2015. № 12. С. 124–138.
15. Мурашов Я., Ратникова Т. Неучтенные доходы российских домашних хозяйств // Вопросы экономики, 2016. № 5. С. 99–127.
16. Делия В. П. Инновационное мышление в XXI веке. Гл. 2, 5. – Балашиха: Де-По, 2011. 232 с.
17. Медушевский А. Российские реформы с позиций теории когнитивной истории // Вопросы экономики, 2016. № 3. С. 131–160.
18. Кадочников Д. Теоретико-экономический взгляд на языковую политику // Вопросы экономики, 2016. № 2. С. 128–141.
19. Левин М., Сатаров Г. Рентоориентированная Россия // Вопросы экономики, 2014. № 1. С. 61–78.
20. Леонтьев Д. А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. 3-е изд., доп. – М.: Смысл, 2007. 511 с.
21. Соловьев В. Философское начало цельного знания. – Мн.: Харвест, 1999. 912 с.
22. Родрик Д. Когда идеи важнее интересов: предпочтения, взгляды на мир и инновации в экономической политике // Вопросы экономики, 2015. № 1. С. 22–45.
23. Ольсевич Ю. Я. Психологические основы экономического поведения. – М.: ИНФРА-М, 2010. 413 с.
24. Фуркад М., Ольон Э., Альган Я. Превосходство экономистов // Вопросы экономики, 2015. № 7. С. 45–73.

The productive quality of tacit knowledge some forms

Boris Varisovich Salikhov, Moscow State Linguistic University; Moscow Witte University

Irina Sergeevna Salikhova, Dr. Econ. Sciences, Associate Professor of Accounting accounting and taxation, Moscow Witte University

Marina Borisovna Oligova, graduate student, Russian International Academy of Tourism

The article deals with identification of high-quality integrity of the most important kinds of unspeakable tacit knowledge and updating their impact on the process of creating added value. The aim of this study is to show the reproductive role of key species of inexpressible tacit knowledge to ensure sus-

tainable economic growth. To achieve this goal, the article addresses the following research objectives: carried out a general analysis of the system of implicit knowledge as a modern interdisciplinary phenomenon; explores cognitive ontology of the most important forms of manifestation of the system of implicit knowledge as the expectations and trust; it examines the cognitive nature of some other economic variables that have a direct impact on the dynamics of economic profit. The methodological basis of the study is systemic paradigm that defines the interdisciplinary approach to the analysis of tacit knowledge, as well as describing the growing role and importance of non-material factors in ensuring the sustainable rates of modern economic development. The scientific novelty of the system lies in the characterization of tacit knowledge as a general cognitive foundation of core competencies and immaterial assets of modern economic agent. The key scientific and practical significance of the results is to justify the necessity of qualitative renewal of economic ideology that ensures the creation of mental models and value meanings, targeting economic agents in the search for "good", namely intellectual rent. The provisions of article should be used for the development of methodological scientific and practical bases of behavioral economics and economics of tacit knowledge.

Keywords: tacit knowledge, cognitive competence, expectations, trust, behavioral economics.

УДК 331.2

ФОРМИРОВАНИЕ ГИБКОЙ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

*Наталья Петровна Суптело, канд. экон. наук, доц.,
доцент кафедры экономики городского хозяйства
и сферы обслуживания,
e-mail: nsuptelo@muiv.ru,
Московский университет им. С. Ю. Витте,
<http://www.muiv.ru>*

В статье рассматривается роль оплаты труда в системе мотивации персонала. В статье определены особенности оплаты труда в торговых организациях. Выявляются перспективные направления развития предприятий данного рынка. Предложены меры по созданию гибкой системы материального стимулирования на основе компетентностного подхода к оценке результатов деятельности сотрудников организации.

Ключевые слова: мотивация труда; заработная плата; оплата труда; гибкая система материального стимулирования персонала

Сегодня система управления персоналом любой организации обязательно включает в себя мотивацию труда. Каждое предприятие, стратегически относящееся к вопросам управления персоналом или, по крайней мере, планирующее свое будущее, старается разработать свою систему мотивации труда сотрудников.



Н. П. Суптело

Результативность работы компании во многом зависит от заинтересованности сотрудников в результатах своего труда. Высокая мотивация персонала является не только способом привлечения и удержания высококвалифицированного персонала, но и одним из важных условий успеха организации [1, с. 392]. Ни одна организация не будет преуспевать, если у работников будет отсутствовать настрой на работу с высокой отдачей, если не будет заинтересованности в конечных результатах, стремления внести свой вклад в достижение поставленных целей.

Мотивация представляет собой побуждение себя и других к деятельности для достижения поставленных целей. На формирование мотивации со-