

КАЧЕСТВО КЛЮЧЕВЫХ ФОРМ НЕЯВНОГО ЗНАНИЯ В СОЗДАНИИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Борис Варисович САЛИХОВ^{a,*}, Ирина Сергеевна САЛИХОВА^b, Марина Борисовна ОЛИГОВА^c^a доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник,
Институт проблем рынка РАН, Москва, Российская Федерация
mgsusalikhov@yandex.ru^b доктор экономических наук, главный научный сотрудник,
Институт проблем рынка РАН, Москва, Российская Федерация
irinasalikhova@yandex.ru^c аспирантка Российской международной академии туризма, Москва, Российская Федерация
oligovam@mail.ru

* Ответственный автор

История статьи:

Принята 01.08.2016

Принята в доработанном виде

28.08.2016

Одобрена 28.09.2016

Доступна онлайн 27.01.2017

УДК 330.3

JEL: D23, D24

Аннотация**Тема.** Статья посвящена выявлению качественной целостности важнейших видов непередаваемого неявного знания и актуализации их влияния на процесс создания добавленной стоимости в современной когнитивной экономике.**Цели и задачи.** На основе доказательства критической роли системы неявного знания в современной экономике показать воспроизводственную роль ключевых видов, прежде всего – непередаваемого неявного знания в обеспечении устойчивых темпов экономического роста. Для этого авторами решаются следующие исследовательские задачи: проводится общий анализ системы неявного знания как современного междисциплинарного феномена; исследуется когнитивная онтология таких важнейших форм проявления системы неявного знания, как ожидания и доверие; на примере инфляционных ожиданий демонстрируется растущая значимость системы неявного знания в обеспечении макроэкономической стабильности; рассматривается когнитивная природа некоторых других экономических переменных, оказывающих непосредственное влияние на динамику экономической прибыли.**Методология.** Методологическим базисом исследования является системная парадигма, определяющая ключевую роль междисциплинарного подхода к анализу неявного знания, а также характеризующая возрастание роли и значения не вещественных факторов в обеспечении устойчивых темпов современного экономического развития.**Результаты.** Дана системная характеристика неявного знания как общего когнитивного основания ключевых компетенций и не вещественных активов современного экономического агента, выявлена когнитивная природа таких важнейших микро- и макроэкономических переменных, как ожидания, доверие, а также ряда других форм проявления неявного знания. Конкретизирован алгоритм влияния неявного знания на воспроизводство добавленной стоимости.**Выводы и значимость.** Ключевое 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 «хорошей», именно интеллектуальной ренты. Положения статьи следует использовать для развития методологических и научно-практических основ поведенческой экономики и экономики неявных знаний.**Ключевые слова:** неявное знание, когнитивные компетенции, ожидания, доверие, поведенческая экономика

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

Введение: неявное знание как системный экономический феномен

Известно, что экономические решения принимаются людьми, и в силу данного обстоятельства эти решения есть функция всего набора человеческих качественных свойств. Превращение человека из средства в цель и условие социально-экономического развития фиксируют необходимость перехода из 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 оказывают влияние не столько динамика относительных цен, сколько растущий перечень других, именно неэкономических (социокультурных, социологических, психологических, национально-этнических, даже естественно-физических и других) условий и факторов хозяйственного развития.

Зачастую от экономических агентов можно услышать: «больше не доверяю своим партнерам по бизнесу», «интуитивно чувствую, что этот

контракт не принесет ожидаемого результата», «без репутационного капитала мы проиграем в конкуренции», «этот продавец всегда ведет себя честно, и я покупаю данный продукт только у него» и множество аналогичных суждений, где предприниматели и домохозяйства придают неэкономическим явлениям экономическое значение. Получается, что если субъект, обладающий уникальными аналитическими способностями и богатым опытом творчески-трудовой деятельности, способен *производить рациональные ожидания*, связанные с прогнозом инфляции и движением цен на свою продукцию, то доходность его бизнеса становится высокой. И, наоборот, неспособность формировать рациональные или хотя бы адаптивные ожидания оборачивается потерями в добавленной стоимости.

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 [1]. 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 [2].

Неоклассическая научно-практическая парадигма «основного течения» нацелена на монетарно-рыночный результат и, по сути, является гуманистически нейтральной. Однако растущие требования к социально-гуманитарному качеству инноваций обусловили потребность в анализе эндогенных источников воспроизводства добавленной стоимости [3]. Речь идет о научно-практическом «обустройстве» институциональных [4], 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 экономики¹. В связи с этим особый интерес представляют работы, анализирующие такие дихотомии, как «экономика и счастье» [5], «экономика и достойная жизнь» [6], «экономика и духовно-нравственный капитал» [7], «экономика и справедливость» и многое другое [8]. Названные психологические, ментально-смысловые условия и факторы, а также упомянутые ранее 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* [9].

Например, ментальная модель, характеризующая восприимчивость личности или корпоративного сообщества к масштабным инновациям, есть не что иное, как *функция знания-убеждения субъекта об экзистенциальной важности и значимости инновационной экономики*. Рациональные ожидания, в свою очередь, есть результат «сгустка» неявного знания в форме компетенции о том, как следует *всесторонне анализировать социально-экономическую действительность*. Сформированная экономическим агентом система доверительных отношений представляет собой функцию его *неявного знания о том, как воспроизводить честные и транспарентные отношения* между собственниками. Эти неявные знания формируются и развиваются в ходе самой жизни, являясь системным результатом всех потоков энергии человеческих взаимодействий. Можно сказать, что *неявное знание – это результат экзистенциального (жизненно важного) познания, представляющий собой способность субъекта непрерывно воссоздавать каузальные связи в рамках врожденных и приобретенных свойств*.

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»;

¹ Спасенников В.В. Экономическая психология: учеб. пособие. М.: ПЕР СЭ, 2003. 448 с.

неявное знание о том, как формировать систему межфирменного доверия; знания и уникальные компетенции в сфере воспроизводства социально-сетевого и лидерского капитала и т.д.

Проблематика собственно неявного знания, а также вопросы, связанные с ролью и значением доверительных отношений и различных видов ожиданий в современной экономике, давно и успешно исследуются не только отечественными, но и зарубежными учеными. При этом получены существенные научные результаты, которые подробно изложены в релевантной литературе и имеют большое теоретико-методологическое и научно-практическое значение [10–13]. Новизна данной статьи заключается в обосновании онтологического базиса и характеристике генетической роли системы прежде всего непередаваемого неявного знания в формировании и развитии таких междисциплинарных экономических переменных, каковыми являются ожидания и доверие.

Ожидания и доверие как формы проявления неявного знания и факторы создания добавленной стоимости

Экономическое значение феномена *ожидания* непосредственно увязывается со стремлением хозяйственного агента обрести способность быстро исследовать и адекватно использовать «систему среды», изменение которой характеризуется высоким уровнем динамики с вероятностью возникновения множества рисков [14]. Но 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 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 специфический результат когнитивного производства, или 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-трудовых задач путем одномоментного подсознательного умозаключения, основанного на богатом воображении и предшествующем опыте, способности к эмпатии, профессиональном чутье и проницательности. Очевидно, что речь здесь идет о непередаваемом неявном знании, которое можно сформировать исключительно в процессе длительной творчески-трудовой деятельности, в ходе которой субъекту приходилось многократно комбинировать и апробировать различные варианты развития событий.

Наряду с интуицией, высокий динамизм экономической среды требует от экономических агентов *неявного знания, характеризующегося 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*. Если интуиция предполагает формирование одномоментного подсознательного умозаключения, то компетенция инновационного (сущностного, каузального) мышления характеризуется осознанными решениями, основанными на реальных фактах действительности. При этом резонно констатировать, что высокоразвитая компетенция инновационного, системного мышления является *сознательным* основанием для формирования такой *подсознательной* компетенции, каковой является творчески-трудовая интуиция. Но верно и обратное: качество интуитивного неявного знания может оказывать благотворное влияние на качество системного мышления, призванного обосновывать хозяйственные решения не интуитивно, а «с фактами в руках».

Здесь же отметим необходимость формирования и развития такого *неявного знания-убеждения, как креативная «смелость» в единстве с умением «работать с будущим*». Умение «взглянуть за экономический горизонт» и сформировать релевантную модель ожидаемого будущего возможно лишь в том случае, если экономический агент обладает *неявным знанием и,*

соответственно, способностью к достойной «встрече» с трудной ситуацией. Заметим, 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 «работы 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.

Качество ожидания как формы проявления системы неявного знания, заключается в том, что субъект *со знанием дела* (как он сам считает) *отвечает самому себе на вопросы о будущих событиях*, о грядущих изменениях социально-экономической действительности.

При этом заслуживает внимания не реактивная, а 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. В табл. 2 на примере *неявного знания о том, как произвести инфляционные ожидания*, показана роль качества этого знания в создании различных форм инфляционных ожиданий и производстве добавленной стоимости.

Отечественная практика антиинфляционного регулирования пользуется в основном системой неявного знания в форме аналитических компетенций, производящих статические и, в лучшем случае, адаптивные инфляционные ожидания [15]. К сожалению, пока целенаправленно *не достигается* уровень

качества неявного знания о том, как произвести рациональные инфляционные ожидания. В реальности такой уровень качества неявного знания создается не столько «на занятиях по экономике», сколько является результатом богатого опыта самообразования и практической деятельности.

В рамках «системы субъекта» 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 [16]. 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 [17].

Производство доверия предполагает наличие *неявного знания и компетенции о том, как осуществлять «тонкое» общение с целью выявления «родственных душ» (сотрудников, партнеров по бизнесу и др.), всецело 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», «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 творческого трудового общения, но и определенного набора психологических свойств и черт характера. Данная способность является результатом постоянной демонстрации высокой духовности, открытости и непредвзятости в общении [18].

Формирование «коалиции для инноваций» должно сопровождаться соответствующей системой неявного знания, проявляющегося в компетенции

вдохновлять, мотивировать сотрудников к высокоэффективной творчески-трудовой деятельности [19]. 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 [20].

В рамках формирования и развития «системы субъекта» критически важной является *неявное знание о том, как осуществлять непрерывное саморазвитие*. Данное знание есть сложный комплекс множества внешних и внутренних процессов, которые имеют глубоко субъективную характеристику [21]. Неявное знание о том, как *образовывать и формировать самого себя* относится к разряду когнитивных компетенций и непосредственно связано с характеристикой психических свойств субъекта [22]. Это обстоятельство нацеливает на необходимость наиболее полного учета как естественно-природных, сугубо биологических, так и социально приобретенных условий и факторов воссоздания данной компетенции [23]. 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 [24]. Логическая связь «системы субъекта» и доверия как функции специфической компетенции и соответствующего неявного знания, а также составляющих его структурных элементов показана в табл. 3.

Таким образом, доверие как функция неявного знания есть ситуация, когда доверитель может сказать, что он «знает, как поведет себя некий агент», поскольку 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. Каузальная причинность здесь может быть также интерпретирована как причинно-следственная связь между привычным и воспитанным скромным уровнем потребления в настоящем и желанием иметь достойную жизнь в будущем, что и требует бережливости в трудоспособный период жизни. Сущностный смысл *кредиторского неявного знания* заключается в глубинном понимании и убежденности в том, что безбедное «завтра» должно создаваться «сегодня», и никак иначе.

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. В частности, антиподами кредиторам являются заемщики, имеющие противоположный взгляд на мир экономических явлений. 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 и 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, ментальный импринт заемщика имеет место в американском обществе, давно живущем в долг; 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 познать «сегодня и здесь» приводит к известным удручающим последствиям для их же благополучия в будущем. Отмеченные и многие другие проблемы требуют дальнейшего исследования, хотя уже есть ряд интересных результатов [25].

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 не достижимы [26]. 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 [27].

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 и языковые, лингвистические аспекты [28].

В-третьих, это неявное знание, реализованное в схемах восприятия и ценностно-смысловом поведении менеджеров и лидеров. Сущность менеджерского неявного знания заключается в наличии такого набора схем и моделей восприятия и осмысления окружающей действительности, который позволяет демонстрировать высокий уровень исполнительской дисциплины с редким стремлением к демонстрации инновационного мышления. Отсюда и качество причинно-следственных связей, выражаемых менеджерской

формой неявного управленческого знания: ожидание со стороны вышестоящего руководства высоких оценок соответствующей исполнительской дисциплины и организованности, выступающих как функция, в основном, неявных передаваемых знаний и компетенций.

Напротив, *лидерское неявное знание* всегда характеризуется нетрадиционностью, уникальной харизматичностью субъекта как самостоятельного творца своей судьбы и создателя творчески-трудовых перспектив для своих сотрудников. Здесь понятие «харизма» может наиболее полно представить весь гештальт лидера с точки зрения целостного набора всех его уникальных неявных знаний и компетенций. Не случайно харизматичного человека считают обладателем «дарованных свыше» способностей, владельцем некой «благодати». Но не только; харизма, например, корпоративного лидера есть в немалой степени результат долгой и кропотливой работы над собой, что позволило личности найти свою интеллектуальную экологическую нишу и в высшей степени усовершенствоваться в рамках данной ниши [29]. Факт данного усовершенствования есть функция опережающего самообразования и самопроизводства уникальных способностей данного субъекта управления. Среди самопроизведенных компетенций естественной видится способность «заражать» других своей энергией, мотивировать к творчеству лишь силой своего примера и демонстрацией «власти авторитета» [18].

Содержание лидерского неявного знания характеризуется уникальными ментальными и смысловыми схемами и моделями восприятия социально-экономической действительности, что является *когнитивной онтологией* расширенного воспроизводства инноваций. Данные схемы и модели могут включать сформированную (самопроизведенную, воспитанную) потребность в непрерывном и опережающем обновлении знаний; потребность к общению с теми, кто «знает больше» и «с кем интересно»; привычку находить решение в парадоксах и повышенный интерес к ситуациям риска и неопределенности и многое другое. Отсюда следует, что лидерское неявное знание не может быть легко передаваемым: передача «харизматического неявного знания» есть сложный процесс развивающего обмена-общения, в рамках которого только и может происходить «интеллектуальное трение» или «перекрестное опыление интеллекта», способные обеспечить лишь некоторый успех воплощения харизматического неявного знания [30].

В-четвертых, 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 [31].

В противоположной ситуации, когда институциональный капитал и система господствующих ценностных ориентиров в обществе нацеливают на руководство требованиями принципов экономической духовности, справедливой системой собственности, «культом» 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, выражают 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. Но выбора нет: в третьем тысячелетии экономика будет созидательной, гуманистически нацеленной либо вообще не будет никакой экономики.

В-пятых, *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 [32]. 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.

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 всеисилие 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. В связи с этим справедливо сказано, что в «каждом человеке кроется нечто очень доброе и человеколюбивое и точно так же нечто злое и враждебное; и, смотря по тому, что в нем пробуждено, проступает то или другое наружу» [33]. 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 по Ф.М. Достоевскому», 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» [34, с. 588].

При этом тесную взаимосвязь духовности и интеллекта четко выразил А. Шопенгауэр, подчеркнув, что «истинное достоинство людей гениальных, одаренных великим духом, то именно, что возвышает их над другими и делает их достойными почитания, в корне своем заключается в том, что в них преобладает и имеет преимущественное значение единственно чистая и невинная часть человеческого существа, интеллект» [34, с. 141]. 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 [35]. Внедрение этих ценностей в систему хозяйственных отношений требует от экономических агентов и всего общества такой компетенции, как расширенное воспроизводство созидательных смыслов [36]. Ключевой способностью любого экономического агента должна стать компетенция о том, как научиться «жить своим умом» и самостоятельно распознавать новые смыслы [37].

Заключение

На основе проведенного анализа выявлено научно-практическое значение форм неявного знания для отечественной экономики. Так, среди всех форм неявного знания можно выделить следующую их иерархию: наиболее глубинный уровень неявного знания (преимущественно непередаваемого, но частично воплощаемого в процессе обмена-общения) представлен *ментальными и ценностно-смысловыми знаниями, выраженными в соответствующих моделях и установках* экономических агентов.

Более «поверхностный» уровень неявного знания (в определенной степени передаваемого, но не полностью) представлен соответствующими функциональными формами, которые являют собой синтез множества неявных «микроразнаний» и «микрокомпетенций». Речь идет о знании того, как производить такие когнитивные продукты, как *ожидания и доверие*, которые всякий раз проявляются в конкретной «оболочке». Экономическая идеология и иерархия наиболее общих, ключевых видов неявного знания, применительно к созидательной, ноосферной экономике показана на рис. 1.

Очевидно, что формирование новой ментальной модели в форме поиска «хорошей» ренты, а также ноосферных, интеллектуально-созидательных смыслов требует *качественно новой экономической идеологии, системно выражающей интересы истинного, прогрессивного развития личности, общества и цивилизации как таковой*. В этом случае это не может быть идеология денежного фетишизма и финансовой плутократии; это должна быть идеология *класса интеллектуалов с «большой буквы»*, то есть всех тех, кто понимает и духовно принимает ценности истинного гуманизма. В этом случае «заработает» цепочка событий: идеология нового качества человеческого развития – поиск интеллектуальной ренты – ценности и смыслы созидания. Для этого необходимо качественно перестроить всю ныне существующую систему отечественного

гуманитарно-экономического образования, где *экономическое настоящее* должно «уступить место» *гуманитарному будущему*.

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 [38].

Во-вторых, в существующей системе экономического 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 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 [39]. В связи с этим еще более актуализируется тезис об опережающем образовании, нацеливающим 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 [40].

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.

Таблица 1

Когнитивная конструкция *ожиданий* как функции неявного знания

Table 1

Cognitive construct of *expectations* as a tacit knowledge function

Элементы-факторы неявного знания как когнитивная основа <i>ожидания</i>	Трактовка <i>ожидания</i> как проявления неявного знания и соответствующей компетенции	Различия в качестве влияния на «систему среды» и добавленную стоимость
Уровень и качество интуиции как неявного знания	Ожидание есть функция, проявление <i>неявного знания о том, как «работать с будущим»</i> и как « <i>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.
Качество и скорость системного, инновационного мышления		2. Статичное влияние (статичное ожидание как функция <i>привычного</i> понимания будущего); доходность может сократиться либо остаться на прежнем уровне.
Умение «работать с будущим», «конструировать будущее»		3. Адаптивное (адаптивное ожидание как функция <i>предугаданного</i> понимания будущего); доходность может сохраниться на прежнем уровне либо возрасти.
Способность «достойной встречи» с трудными ситуациями		4. Рациональное влияние (рациональное ожидание как функция <i>активно сформированного</i> будущего); доходность и добавленная стоимость гарантированно возрастают; укрепляются позиции экономического агента в конкуренции
Способность и смелость влиять и изменять «систему среды»		
Умение быстрого поиска не всякой, а именно актуальной информации и способность ее грамотно обработать		

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Таблица 2

Виды *инфляционных ожиданий* как функция качества неявного знания

Table 2

Types of *inflationary expectations* as a function of tacit knowledge quality

Аналитические (когнитивные) параметры	Качество неявного знания		
	Аналитические компетенции уровня статических инфляционных ожиданий (низкое качество)	Аналитические компетенции уровня адаптивных инфляционных ожиданий (среднее качество)	Аналитические компетенции уровня рациональных инфляционных ожиданий (высокое качество)
1. Глубина понимания сущности инфляции	Знание об инфляции как сугубо монетарном явлении современного денежного рынка	Знание об инфляции как преимущественно монетарном явлении современного денежного рынка	Знание об инфляции как системном воспроизводственном (монетарном и немонетарном) явлении современного денежного рынка
2. Методология подхода к проблеме инфляции	Знание о монетарной парадигме исследования, в центре которой – воздействие на динамику денежной массы в экономике	Знание о монетарной как ключевой и немонетарной как дополнительной парадигме исследования	Знание о системной парадигме исследования инфляции, где учитывается весь набор условий, факторов и причин инфляции

3. Понимание основных причин инфляции	Эклектичное знание о причинах инфляции, где ключевую роль играют монетарные и, связанные с ними дисбалансы	Эклектичное знание о причинах инфляции, часто отождествляемых с условиями и факторами ее возникновения	Четкое и понятное знание условий, факторов и причин инфляции, а также форм и способов их взаимосвязи
4. Знание специфики механизма «психологической инфляции»	Поверхностное знание специфики психологического механизма инфляционных ожиданий	Определенный учет «психологического фактора» при исследовании современной инфляции	Понимание ключевой роли психологического детерминанта при анализе механизма инфляционных ожиданий
5. Источник знаний и компетенций	Знания и компетенции формируются под воздействием содержания и качества отчетов и прогнозов денежных властей государства, а также учета предыдущего опыта	Знания и компетенции формируются под воздействием отчетов денежных властей государства, собственных наблюдений и предыдущего опыта	Знания и компетенции формируются под воздействием глубокого собственного анализа макроэкономической ситуации и динамики определяющих ее факторов
6. Особенности экономического поведения и качество антиинфляционной профилактики	Использование стандартных, ранее использованных схем и моделей восприятия и осмысления инфляции при решении задач ее монетарного «таргетирования»	Использование новых адаптивных схем и моделей восприятия и осмысления инфляции с приоритетом задач ее монетарного «таргетирования» и частичных немонетарных мерах ее профилактики	Формирование новых схем и моделей восприятия и осмысления инфляции как системного фактора макроэкономической нестабильности, требующей релевантной системы и логики антиинфляционных мер
7. Когнитивная природа неявного инфляционного знания	Источником познания является ортодоксальная монетарная теория инфляции с учетом соответствующего опыта	Источником познания является гетеродоксная экономическая теория инфляции с учетом соответствующего опыта	Источником познания является междисциплинарная теория инфляции как сложного, системного феномена, а также опыт ее профилактики
8. Характеристика возможности проявления неявного знания	Неявное знание субъекта познания может быть формализовано практически в полном объеме	Неявное знание субъекта познания может быть формализовано в значительной степени	Неявное знание является результатом сложной синергии междисциплинарных потоков и поэтому не может быть формализовано
9. Прикладное значение неявного знания для антиинфляционной профилактики	Резонно надеяться на устранение лишь негативных последствий инфляции, без ликвидации условий и ее причин	Есть возможность лишь несколько адаптировать «систему среды» и «систему процесса» к текущей инфляции	Формируется реальный шанс обуздания и управления инфляцией на основе выявления ее глубинных причин и факторов
10. Отношение к риску и неопределенности	Знание учитывает риски, но не минимизирует; неопределенность при этом может возрасти	Знание стремится минимизировать риски; неопределенность при этом может снизиться	Знание обеспечивает почти безрисковую деятельность при существенной минимизации и уровня неопределенности
11. Влияние на добавленную стоимость и экономическую устойчивость	В лучшем случае добавленная стоимость и экономическая устойчивость останутся неизменными	Возможен рост добавленной стоимости и укрепление экономической устойчивости	Гарантирован рост добавленной стоимости и создание нового качества экономической устойчивости

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Таблица 3

Когнитивная конструкция доверия как специфического продукта неявного знания и релевантных компетенций

Table 3

Cognitive construct of trust as a specific product of tacit knowledge and relevant competencies

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	1. Полное отсутствие доверия и доверительных отношений («двустороннее недоверие»), что минимизирует добавленную стоимость (элементы системы неявного знания не развиты). 2. Неполное доверие и неустойчивость
2. Умение работать с людьми на основе обнаружения их интеллектуальных		

экологических ниш (призваний к определенному виду деятельности)	верой и/или убежденностью некоего субъекта в честности кого-либо и релевантной логикой принятия соответствующих экономических и иных решений	доверительные отношения, что не позволяет быть уверенным в росте прибыли (элементы системы неявного знания развиты очень слабо).
3. Ментальная и смысловая априорная установка на честность и порядочность людей (контрагентов, сотрудников)		3. Полное, но одностороннее доверие, что также не формирует уверенности в росте добавленной стоимости (элементы системы неявного знания развиты недостаточно).
4. Способность «делиться ответственностью», чтобы обеспечить возможность сотрудникам «поверить в себя» и приобрести уверенность в своих силах		4. Полное двустороннее доверие, что в целом обеспечивает увеличение прибыли и экономический рост (элементы системы неявного знания развиты хорошо).
5. Ментальная модель и наличие ценностной установки на непрерывное и опережающее самообразование по принципу «превзойди самого себя»		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)
6. Точное знание стимулирующей мощи «власти авторитета» и умелое ее использование		
7. Умение «производить» положительный имидж и деловую репутацию как «магниты» для новых креативных сотрудников и субъектов деловых взаимодействий		

Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Рисунок 1

Экономическая идеология и иерархия основных видов неявного знания в ноосферной экономике

Figure 1

Economic ideology and hierarchy of principal types of tacit knowledge in the noospheric economy



Источник: составлено авторами

Source: Authoring

Список литературы

1. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА-М, 2010. 624 с.
2. Салихов Б.В., Нейматова Б.А. Интеллектуальное предпринимательство в сфере производства корпоративных знаний // Креативная экономика. 2009. № 1. С. 55–66.
3. Бычкова О. Экономическая ценность институтов культуры: оценка эффективности в публичной политике // Вопросы экономики. 2016. № 6. С. 116–131.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
5. Румянцева Е.Е. Экономика счастья. М.: ИНФРА-М, 2010. 96 с.
6. Салихова И.С., Салихов Б.В. Достойная жизнь человека как основа инновационного развития современной экономики // Инновации и инвестиции. 2010. № 3. С. 37–49.
7. Борисова Е., Кулькова А. Культура, имена и экономическое развитие // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 81–107.
8. Юнг К.Г. Об энергетике души. М.: Академический проект; Фонд «Мир», 2010. 297 с.
9. Полани М. Личностное знание: на пути к посткритической философии. М.: Прогресс, 1985. 345 с.
10. Mezghani E., Exposito E., Drira K. A Collaborative Methodology for Tacit Knowledge Management: Application to Scientific Research // Future Generation Computer Systems. 2016. Vol. 54. P. 450–455. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.future.2015.05.007>
11. Meng Li, Fei Gao. Why Nonaka Highlights Tacit Knowledge: A Critical Review // Journal of Knowledge Management. 2003. Vol. 7. Iss. 4. P. 6–14. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/13673270310492903>
12. Shazi R., Gillespie N., Steen J. Trust as a Predictor of Innovation Network Ties in Project Teams // International Journal of Project Management. 2015. Vol. 33. Iss. 1. P. 81–91. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijproman.2014.06.001>
13. Jucevicius G., Juceviciene R. Smart Development of Organizational Trust: Dilemmas and Paradoxes // Procedia-Social and Behavioral Sciences. 2015. Vol. 213. P. 860–866. doi: 10.1016/j.sbspro.2015.11.496
14. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. М.: Эксмо-Пресс, 2001. 241 с.
15. Глазьев С. О таргетировании инфляции // Вопросы экономики. 2015. № 9. С. 124–136.
16. Розинская Н., Розинский И. Национальный проект «Доверие» // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 138–147.
17. Сасаки М., Латов Ю., Ромашкина Г., Давыденко В. Доверие в современной России (компаративистский подход к «социальным добродетелям») // Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 83–103.
18. Ольсевич Ю. Психологические аспекты современного экономического кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 39–54.
19. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб: Питер, 2010. 352 с.
20. Основы экономической теории человеческого капитала. Методологические и институциональные аспекты: монография / под ред. Ф.Г. Хамидуллина. Казань: Изд-во «ФЭН» АН РТ, 2007. 258 с.
21. Салихова И.С. Управление качеством интеллектуального капитала самообучающейся организации в экономике знаний: монография. М.: Дашков и К, 2015. 147 с.

22. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. М.: Олимп-Бизнес, 1999. 384 с.
23. Ильин Е.П. Психология творчества, креативности, одаренности. СПб.: Питер, 2012. 448 с.
24. Раквиашвили А. Нейробиология и новые возможности экспериментальной экономики // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 124–138.
25. Мурашов Я., Ратникова Т. Неучтенные доходы российских домашних хозяйств // Вопросы экономики. 2016. № 5. С. 99–127.
26. Делия В.П. Инновационное мышление в XXI веке. Балашиха: Де-По, 2011. 232 с.
27. Медушевский А. Российские реформы с позиций теории когнитивной истории // Вопросы экономики. 2016. № 3. С. 131–160.
28. Кадочников Д. Теоретико-экономический взгляд на языковую политику // Вопросы экономики. 2016. № 2. С. 128–141.
29. Минцберг Г. и др. Лидерство. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 258 с.
30. Антипова Д.А. Механизм лидерского когнитивного предпринимательства в системе повышения качества управления знаниями // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 51–61.
31. Левин М., Сатаров Г. Рентоориентированная Россия // Вопросы экономики. 2014. № 1. С. 61–78.
32. Леонтьев Д.А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. М.: Смысл, 2007. 511 с.
33. Шопенгауэр А. Введение в философию; Новые паралипомены; Об интересном: сборник. Минск: Попурри, 2000. 416 с.
34. Соловьев В. Философское начало цельного знания. Минск: Харвест, 1999. 912 с.
35. Салихов Б.В., Летунов Д.А. Интеллектуальная экономика как нравственно-этическая форма инновационного развития // Проблемы современной экономики. 2008. № 3. С. 108–111.
36. Цаплин В.С. Разумное, но не мыслящее. М.: Крафт Плюс, 2009. 352 с.
37. Заостровцев А. Современная австрийская школа об институтах, проблемах развития и роли экономиста // Вопросы экономики. 2015. № 7. С. 73–87.
38. Родрик Д. Когда идеи важнее интересов: предпочтения, взгляды на мир и инновации в экономической политике // Вопросы экономики. 2015. № 1. С. 22–45.
39. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2010. 413 с.
40. Фуркад М., Ольон Э., Альган Я. Превосходство экономистов // Вопросы экономики. 2015. № 7. С. 45–73.

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

THE QUALITY OF KEY FORMS OF TACIT KNOWLEDGE IN CREATION OF VALUE ADDED

Boris V. SALIKHOV^{a,*}, Irina S. SALIKHOVA^b, Marina B. OLIGOVA^c^a Market Economy Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
mgsusalikhov@yandex.ru^b Market Economy Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation
irinasalikhova@yandex.ru^c Russian International Academy for Tourism, Moscow, Russian Federation
oligovam@mail.ru

* Corresponding author

Article history:

Received 1 August 2016
Received in revised form
28 August 2016
Accepted 28 September 2016
Available online
27 January 2017

JEL classification: D23, D24

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

Abstract

Importance The article discusses the identification of the quality integrity of the most crucial types of nontransferable tacit knowledge and updating their effect on the creation of value added in the contemporary cognitive economy.**Objectives** Proving that the system of tacit knowledge plays a critical role in contemporary economy, we show the reproduction role of key types of tacit knowledge in ensuring the stable rates of economic growth.**Methods** The methodological platform comprises a system paradigm that determines the role of cross-disciplinary approach to analyzing tacit knowledge, and reflects an increasing significance of intangible factors in ensuring stable rates of economic development.**Results** We comprehensively described tacit knowledge as the general cognitive basis for key competences and intangible assets of any contemporary economic agent. We also determined the cognitive nature of such crucial micro- and macroeconomic variables as expectations, trust, and some other forms of tacit knowledge. The article specifies an algorithm how tacit knowledge influences the reproduction of value added.**Conclusions and Relevance** The results have scientific and practical value as they substantiate the need to renew the economic ideology that generates mental models and values that motivate economic agents for good and intellectual rent. The article should be used to develop methodological, scientific and practical principles of behavioral economy and tacit knowledge economy.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2016

References

1. *Innovatsionnoe razvitiye: ekonomika, intellektual'nye resursy, upravlenie znaniyami: monografiya* [Innovative development: economy, intellectual resources, knowledge management: a monograph]. Moscow, INFRA-M Publ., 2010, 624 p.
2. Salikhov B.V., Neimatova B.A. [Intellectual entrepreneurship in corporate knowledge production]. *Kreativnaya ekonomika = Journal of Creative Economy*, 2009, no. 1, pp. 55–66. (In Russ.)
3. Bychkova O. [Measuring economic value of cultural institutions: cultural sector efficiency in public policy]. *Voprosy Ekonomiki*, 2016, no. 6, pp. 116–131. (In Russ.)
4. North D. *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow, Fond ekonomicheskoi knigi Nachala Publ., 1997, 180 p.
5. Rumyantseva E.E. *Ekonomika shchast'ya* [Happiness economics]. Moscow, INFRA-M Publ., 2010, 96 p.
6. Salikhova I.S., Salikhov B.V. [Decent life of a person as the basis for innovative development in contemporary economy]. *Innovatsii i investitsii = Innovation and Investment*, 2010, no. 3, pp. 37–49. (In Russ.)
7. Borisova E., Kul'kova A. [Culture, names and economic development]. *Voprosy Ekonomiki*, 2016, no. 1, pp. 81–107. (In Russ.)
8. Jung C.G. *Ob energetike dushi* [Russian edition. On the nature of the psyche]. Moscow, Akademicheskii proekt, Fond Mir Publ., 2010, 297 p.

9. Polanyi M. *Lichnostnoe znanie: na puti k post-kriticheskoi filosofii* [Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy]. Moscow, Progress Publ., 1985, 345 p.
10. Mezghani E., Exposito E., Drira K. A Collaborative Methodology for Tacit Knowledge Management: Application to Scientific Research. *Future Generation Computer Systems*, 2016, vol. 54, pp. 450–455. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.future.2015.05.007>
11. Meng Li, Fei Gao. Why Nonaka Highlights Tacit Knowledge: A Critical Review. *Journal of Knowledge Management*, 2003, vol. 7, iss. 4, pp. 6–14. doi: <http://dx.doi.org/10.1108/13673270310492903>
12. Shazi R., Gillespie N., Steen J. Trust as a Predictor of Innovation Network Ties in Project Teams. *International Journal of Project Management*, 2015, vol. 33, iss. 1, pp. 81–91. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijproman.2014.06.001>
13. Jucevicius G., Juceviciene R. Smart Development of Organizational Trust: Dilemmas and Paradoxes. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 2015, vol. 213, pp. 860–866. doi: 10.1016/j.sbspro.2015.11.496
14. Gates B. *Biznes so skorost'yu mysli* [Business @ the Speed of Thought]. Moscow, EKSMO-Press Publ., 2001, 241 p.
15. Glaz'ev S. [On inflation targeting]. *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no. 9, pp. 124–136. (In Russ.)
16. Rozinskaya N., Rozinskii I. [Trust: A national project]. *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no. 12, pp. 138–147. (In Russ.)
17. Sasaki M., Latov Yu., Romashkina G., Davydenko V. [Trust in modern Russia: a comparative approach to 'social virtues']. *Voprosy Ekonomiki*, 2010, no. 2, pp. 83–103. (In Russ.)
18. Ol'sevich Yu. [Psychological aspects of the current economic crisis]. *Voprosy Ekonomiki*, 2009, no. 3, pp. 39–54. (In Russ.)
19. Maslow A. *Motivatsiya i lichnost'* [Motivation and Personality]. St. Petersburg, Piter Publ., 2010, 352 p.
20. *Osnovy ekonomicheskoi teorii chelovecheskogo kapitala: metodologicheskie i institutsional'nye aspekty: monografiya* [Fundamentals of the economic theory of human capital: methodological and institutional aspects: a monograph]. Kazan, FEN of Academy of Science of the Republic of Tatarstan Publ., 2007, 258 p.
21. Salikhova I.S. *Upravlenie kachestvom intellektual'nogo kapitala samoobuchayushcheysya organizatsii v ekonomike znaniy: monografiya* [Quality management of the learning organization's intellectual capital in the knowledge economy: a monograph]. Moscow, Dashkov i K Publ., 2015, 147 p.
22. Senge P. *Pyataya distsiplina. Iskustvo i praktika samoobuchayaushcheysya organizatsii* [The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization]. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 1999, 384 p.
23. Il'in E.P. *Psikhologiya tvorchestva, kreativnosti, odarennosti* [Psychology of creation, creativity and giftedness]. St. Petersburg, Piter Publ., 2012, 448 p.
24. Rakviashvili A. [Neurobiology and new opportunities of experimental economics]. *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no. 12, pp. 124–138. (In Russ.)
25. Murashov Ya., Ratnikova T. [Underreported income of the Russian households]. *Voprosy Ekonomiki*, 2016, no. 5, pp. 99–127. (In Russ.)
26. Deliya V.P. *Innovatsionnoe myshlenie v XXI veke* [Innovative thinking in the 21st century]. Balashikha, De-Po Publ., 2011, 232 p.
27. Medushevskii A. [The Russian reforms in the context of cognitive history theory]. *Voprosy Ekonomiki*, 2016, no. 3, pp. 131–160. (In Russ.)
28. Kadochnikov D. [Language policy: an economic perspective]. *Voprosy Ekonomiki*, 2016, no. 2, pp. 128–141. (In Russ.)

29. Mintzberg H. et al. *Liderstvo* [Russian edition. Leadership]. Moscow, Al'pina Biznes Buks Publ., 2006, 258 p.
30. Antipova D.A. [The mechanism for cognitive and leadership business in the system of knowledge management quality improvement]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*, 2014, no. 6, pp. 151–155. (In Russ.)
31. Levin M., Satarov G. [Rent-seeking Russia]. *Voprosy Ekonomiki*, 2014, no. 1, pp. 61–78. (In Russ.)
32. Leont'ev D.A. *Psikhologiya smysla: priroda, stroenie i dinamika smyslovoi real'nosti* [Psychology of the meaning: nature, structure and dynamics of conceptual reality]. Moscow, Smysl Publ., 2007, 511 p.
33. Schopenhauer A. *Vvedenie v filosofiyyu, Novye paralipomeny, Ob interesnom* [Russian edition. An Introduction into Philosophy. New Paralipomenas. Thinking about Interesting]. Minsk, Popurri Publ., 2000, 416 p.
34. Solovyov V. *Filosofskoe nachalo tsel'nogo znaniya* [The Philosophical Principles of Integral Knowledge]. Minsk, Kharvest Publ., 1999, 912 p.
35. Salikhov B.V., Letunov D.A. [Knowledge economy as a moral and ethical form of innovative development]. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of Modern Economics*, 2008, no. 3, pp. 108–111. (In Russ.)
36. Tsaplin V.S. *Razumnoe, no ne myslyashchee* [Reasonable, but not reasoning]. Moscow, Kraft Plyus Publ., 2009, 352 p.
37. Zaostrovtshev A. [Modern Austrian school on institutions, development problems and the role of the economist]. *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no. 7, pp. 73–87. (In Russ.)
38. Rodrik D. [When ideas trump interests: preferences, worldviews, and policy innovations]. *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no. 1, pp. 22–45. (In Russ.)
39. Ol'sevich Yu.Ya. *Psikhologicheskie osnovy ekonomicheskogo povedeniya* [Psychological fundamentals of economic behavior]. Moscow, INFRA-M Publ., 2010, 413 p.
40. Fourcade M., Ollion A., Algan Y. [The superiority of economists]. *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no. 7, pp. 45–73. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.