УДК 334.01

Е.Е. Жернов, Н.А. Жернова

О ДВУХ КОМПОНЕНТАХ ФЕНОМЕНА ДОВЕРИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИИ

Введение*

Актуальность темы доверия при формировании в России в целом и в ее отдельных регионах экономики, основанной на знании, связана с проблемой уверенности в добросовестности партнеров (как индивидуумов, так и фирм) при обмене знаниями.

Формирование такой экономики требует установления доверительных отношений между всеми участниками инновационного процесса. Атмосфера недоверия снижает эффективность экономики в целом, но более всего, ее инновационного сектора, в том числе и в силу того, что недоверие ко всему новому имманентно человеческой природе. В соответствии с природой человека, выделены два компонента доверия – рациональный и эмоциональный. Суть рационального доверия раскрывается по работам зарубежных исследователей, в частности, по работе голландского ученого Б. Ноотебоома (на русском языке не опубликована).

Эмоциональное доверие рассматривается среди нравственно-этических форм и ценностей инновационного развития экономики, основанной на знании. При этом авторы выделяют две формы обмена знаниями – добровольно-принудительную и добровольно-свободную. Последняя форма представляется естественной только в условиях нравственной, гуманистической экономики. Поэтому в качестве центрального звена механизма формирования экономики, основанной на знании, авторы рассматривают новое качество развития человека, считая это качество критическим элементом открытых инновационных процессов. Суть данного утверждения состоит в том, что человек является одновременно целью, средством и условием инновационной деятельности в экономике, основанной на знании.

Вектор развития института доверия в экономике, основанной на знании, – преобладание ценностного (нравственно-эмоционального) компонента над рациональным (узкопрагматическим) компонентом.

Российская экономика испытывает дефицит доверия, что является одной из причин, сдерживающих становление и развитие в ней открытых инновационных процессов, основанных на научных знаниях. Поэтому тема доверия становится все более актуальной как среди практиков, так и среди теоретиков экономической жизни и науки.

* Исследование выполнено при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации, соглашение № 14.B37.21.1996.

1. Анализ роли доверия как условия формирования экономики, основанной на знании

Анализ роли доверия как условия формирования экономики, основанной на знании, предполагает, на наш взгляд, изучение двух аспектов феномена доверия. Один аспект – это аспект рационального доверия, доверия, основанного на разуме, расчете. О. Уильямсон утверждает: «Доверие не играет никакой роли, если оно не превосходит расчетливой корысти…» [7, p. 454]. Разум же, как известно, систематизирует знание, вырабатывает общие принципы, которые человек, имея способность суждений, применяет к частным случаям. Благодаря разуму теория переходит в практику, идеи регулируют поведение индивидуумов.

На наш взгляд, именно рациональное доверие рассматривается в большинстве соответствующих исследований зарубежных ученых и их российских последователей. Изучению партнерских отношений между высокотехнологичными фирмами посвящены работы А. Ляско (см., например, [3]). Автор рассматривает фундаментальную роль межфирменного доверия в условиях шумпетерианских[1] инновационных процессов, опираясь на труды иностранных ученых Д. Тиса, Б. Нутебума, Дж. Ройера и М. Золло, К. Янга-Ибарра, М. Вирзема, П. Ринга, Э. Ван де Вена, Б. Коки и Дж. Прескотта, Д. Моури, Дж. Оксли, Б. Сильвермана, К. Мота, Б. Келена, М. Брюс и др.

Используя исследования современных стратегических альянсов, проведенные этими авторами, А. Ляско проанализировал причины, по которым доверие играет важную роль в инновационной деятельности, осуществляемой альянсами. К ним он отнес (1) сотрудничество и доверие в сфере радикальных инноваций; (2) роль доверия в процессах обучения; (3) доверие и вопросы распределения прав собственности.

Согласно первой причине, возможность сотрудничества в альянсах определяется дополнительностью знания, находящегося в распоряжении фирм. Такая взаимодополняемость укрепляет доверие, поскольку усиливает взаимозависимость отдельных фирм. Важно отметить, что уровень доверия повышается на основе обмена неявным знанием и коллективного разрешения возникающих проблем. Именно это позволяет сдерживать оппортунистическое поведение фирм-участников альянса.

[1] Речь идет о радикальных инновациях, т.е. о шумпетерианских процессах креативного, созидательного разрушения, интенсивных технологических сдвигах и рекомбинации факторов производства.

Зарубежные исследователи, отмечая социальную сущность феномена доверия, указывают на возможность использования партнерами по альянсам мягких форм социального контроля (общих норм, ценностей и рутин). Установлено, что на уровень доверия оказывают влияние сложность задач, решаемых альянсом, масштаб предпринятых действий, неопределенность внешней среды. Поэтому «критическая масса» взаимного доверия между партнерами должна быть накоплена до начала осуществления шумпетерианских инноваций – инноваций, возникающие в условиях, когда общий риск инвестиций растет, и инвестиции в традиционные технологии становятся более рискованными, чем внедрение принципиально новых продуктов на рынок, инициатором здесь является научное открытие, а не спрос (Й. Шумпетер).

По второй причине без доверительных отношений между партнерами по стратегическим альянсам невозможно межфирменное обучение. Речь идет о доверии к взаимной компетенции, о желании делать необратимые инвестиции в производство знаний внутри партнерства. Исследователи подчеркивают, что климат доверия должен быть сформирован до начала взаимного обмена (безвозмездной передачи) информацией и ноу-хау. Доверие интенсифицирует процесс коллективного обучения, что позволяет распространять неявное знание в адаптированном и адекватно воспринимаемом виде между участниками альянса. В этом случае кооперация, основанная на доверии, оказывается единственно возможным способом изучить содержание инновационного ноу-хау.

Третья причина обусловлена сложностью в установлении границ и точной спецификации нового знания, что исключает приобретенные благодаря ему некоторые черты объектов инноваций из процессов приписывания соответствующих прав интеллектуальной собственности. В этих условиях доверие способно замещать несовершенный формально-юридический контроль[2], особенно когда фирмы-участницы альянса не могут быть защищены от так называемых мягких форм утечки запатентованной технической информации. Здесь особенно необходимы доверительные отношения для предотвращения деструктивных конфликтов внутри альянса по поводу неясных прав собственности.

Наиболее адекватный практический подход к изучению роли доверия в формировании экономики, основанной на знании, вытекает, на наш взгляд, из когнитивной теории фирмы Б. Нутебума (в нашем переводе Б. Ноотебоома). Голландский ученый вводит новые аналитические категории в научный оборот экономики, основанной на знании. Так, знания автор рассматривает как «ментальные представления действительности, конструируемые разумом». Знание неразрывно связано с познанием – эмоционально нагруженным восприятием, интерпретацией и оценкой действительности человеком. Личное знание в основном воплощено в системе неявных, рутинизированных ментальных категорий, представить которые в кодифицированной форме практически невозможно. Поскольку ментальные категории развиваются только на основе взаимодействия с другими людьми (на основе опыта), постольку знание является зависимым от пути своего становления, и поэтому будет наблюдаться «когнитивная дистанция» между людьми с различным опытом и «когнитивное сходство» в той степени, в какой они взаимодействовали и имели общий опыт [5, p. 11].

Опираясь на эти соображения, Б. Ноотебоом предлагает определять фирму как «фокусирующее устройство», главной функцией которого является создание достаточного когнитивного фокуса, то есть выравнивание ментальных категорий, редукция когнитивной дистанции, либо, по меньшей мере, обеспечение достаточной обоюдной абсорбционной и коммуникативной способности для преодоления когнитивной дистанции между людьми, вступающими в отношения.

В случае если целью фирмы является эффективная эксплуатация существующих ресурсов, фирме следует фокусироваться на единстве восприятия и интерпретации действительности, образуемом у ее сотрудников. Это поможет установить и поддерживать доверие. В данном случае Б. Ноотебоом предлагает сокращать когнитивную дистанцию (устанавливать «узкий фокус»), создавать у работников множество общих знаний. Когнитивная близость обеспечит эффективное производство и сотрудничество.

Если целью фирмы являются исследования, то есть генерирование новых знаний и технологий, то фирма должна организовать разнообразные и волатильные межличностные связи. Это обеспечит поиск шумпетерианских «новых комбинаций». В этом случае фирма должна служить для организации достаточно большой когнитивной дистанции между сотрудниками («широкого фокуса»). Увеличенная когнитивная дистанция предоставляет простор для эффективного обучения (получения новых знаний) и позволяет создавать инновации. Нацеленность фирмы на исследования требует относительно большую когнитивную дистанцию, гибкость структуры фирмы и не слишком крепкие связи [5, p. 13–14].

Выделение «узкого» и «широкого» фокуса позволяет Б. Ноотебоому предложить свою трактовку отношений между фирмами. Положения его теории таковы, что фирме следует вступать в альянсы, а не участвовать в слияниях и поглощениях, поскольку внешние отношения обогащают ограниченные знания ее сотрудников. Для постоянного наращивания их знаний необходимо поддержи-

[2] Заметим, что там, где все подчинено формальному контролю, осуществлять взаимодействие между экономическими агентами на основе доверия нт смысла.

вать когнитивную дистанцию, иметь собственные источники обучения. Б. Ноотебоом указывает, что в условиях неопределенности, стремительных изменений в технологии и на рынках, возникает большая потребность во внешних отношениях для обеспечения гибкости и когнитивной дистанции.

Рассматривая проблему оппортунистического поведения, Б. Ноотебоом считает, что идея неоинституционалистов о таком поведении отнюдь не способствует установлению доверия между людьми. Положенная в основу управления, она ведет к дорогостоящим механизмам контрактации, иерархического надзора и стимулирования. Эти формы контроля значительно ограничивают свободу, открытость, сокращают количество возможных вариантов, что существенно затрудняет сотрудничество, направленное на получение новых знаний. Выражение недоверия, вытекающее из предположения об априорном оппортунизме, разрушает предпосылки для формирования доверительных отношений.

Неоинституционалисты предлагают проводить постоянный мониторинг оппортунистического поведения и осуществлять слияния и поглощения для его уменьшения. Однако, как справедливо подчеркивает Б. Ноотебоом, «в обществе знаний по определению затруднительно отслеживать интеллектуальную деятельность» [5, p. 13], к тому же «маловероятно, что интернализация уменьшит оппортунизм, поскольку деятельность работников знания плохо поддается мониторингу, сохранится и проблема безбилетника» [6, p. 1].

Решать проблему оппортунизма голландский ученый предлагает путем создания доверия, эмпатии, взаимного понимания внутренних предпосылок, стимулов и мотивов противоположных сторон. Для этого, вместо мониторинга результатов поведения сотрудников, фирма как фокусирующее устройство должна обеспечивать формирование у них общего восприятия, представлений, руководящих принципов и мотивов, составляющих основу поведения. Как указывает Б. Ноотебоом, новейшие исследования в области эволюционной и социальной психологии подтверждают, что формирование общих представлений о справедливости, ответственности, этике отношений между людьми, открытости, честности, сотрудничестве позволяет максимально сгладить проблему оппортунизма и создать атмосферу доверия, способствующую передаче знаний от одного человека к другому [5, p. 13].

Важно отметить, что Б. Ноотебоом помещает в центр своей теории знание и когнитивные способности человека, обмен знаниями между людьми, показывая их фундаментальную важность для достижения целей, стоящих перед фирмой. Тем самым он предлагает адекватный подход к проблемам межличностного доверия и получения сотрудниками новых знаний.

Следовательно, при формировании открытой инновационной экономики необходимо учитывать аспект эмоционального доверия. Его, по нашему мнению, следует рассматривать среди нравственно-этических форм и ценностей инновационного развития. Поскольку категория «доверие» относится к морально-этическим, можно утверждать, что наряду с ожиданием материальной выгоды от эффективной деятельности экономические агенты при принятии решений учитывают нравственные факторы, которые начинают превращаться в экономические категории. Однако при этом сохраняется методологический принцип: «доверие – обязательства без санкций» - добровольные возмездные взаимоотношения между партнерами, предполагающие равные обязательства по сделке в условиях рыночных равновесных отношений.

Необходимо учитывать, что эти отношения проникнуты не духом альтруизма, а основаны на вынужденном компромиссе между естественным желанием получить прибыль (в данном контексте «информационно-знаниевую прибыль»), с одной стороны, и угрозой стать банкротом, с другой стороны. Для того чтобы быть прибыльной в информационно-инновационной сфере, фирма вынуждена инвестировать в альянсы и другие партнерства для ускоренного обмена знаниями путем использования кооперативного доверия. А значит, делает это добровольно-принудительно. Осуществлять обмен знаниями свободно, без принуждения в любой форме, возможно, по нашему убеждению, только в условиях нравственной экономики. Не случайно, О. Т. Богомолов, Д. С. Львов и Н. П. Федоренко поднимали вопросы нравственной, гуманистической экономики. «Нравственные аспекты экономической деятельности ныне приобрели первостепенное значение» [1, с. 55].

2. Новое качество развития человека – центральное звено механизма формирования экономики, основанной на знании

Центральным звеном механизма формирования открытой инновационной экономики, основанной на знании, становится новое качество развития человека, качество, которое мы рассматриваем как критический элемент открытых инновационных процессов. Суть этого утверждения состоит в том, что человек является, одновременно, целью, средством и условием инновационной экономической деятельности. Это обусловливает приоритетность развития человека в инновационной экономике – экономике, основанной на знаниях человека. Российские реформы последнего, социально-демократического, периода обладают ярко выраженной гуманистической направленностью, о чем свидетельствуют осуществляемые национальные программы в области образования, здравоохранения, сельского и жилищно-коммунального хозяйства. Качество жизни человека, уровень его духовных и материальных потребностей, удовлетворяемых инновациями, теперь напрямую влияют на качество и уровень вос-

производства. Воспроизводственные фазы производства и потребления все более гуманизируются, поскольку потребление жизненных благ выступает как производство самого человека и его знаний, предназначенных для созидательного использования.

Набор предлагаемых для потребления экономических благ должен постоянно таксонометрироваться с позиции их соответствия требованиям гуманизма – действительного всестороннего развития человека. В данном контексте общие экономические блага, включая атмосферу доверия, принимают форму жизненных экономических благ. Таким образом происходит формирование причинно-следственной связи: объективная необходимость рационального доверия актуализирует разумность в формировании системы человеческих потребностей, а разумные потребности, в свою очередь, повышают значимость рационального воспроизводства.

Отечественный опыт трансформации подтверждает классическое положение институциональной теории: эволюция становления института протекает к преобладанию ценностного (нравственно-эмоционального) над рациональным. Вектором развития института доверия в экономике, основанной на знании, является преобладание ценностного (нравственно-эмоционального) компонента над рациональным компонентом.

Практическим примером может служить возникновение трастовых отношений на российском рынке, которые создали доверительную собственность и доверительное управление, превратившись в формальный экономический институт траста.

Наиболее концентрированным выражением человеческого разума являются знания, воплощенные в науке и инновациях. В индустриальном обществе наука функционирует «рядом» с производственными процессами, несмотря на отдельные достижения, продвигающие производство по пути прогресса. Научные знания слабо включены в деловую сферу. Соответственно воспринимается и деятельность ученых – как их интеллектуальное занятие. В обществе, основанном на знании, без науки и ученых невозможно существование ни одной отрасли хозяйства. Традиционные сферы производства перестраиваются благодаря достижениям науки, а новые его виды создаются в научных лабораториях путем интеллектуального обмена. Роль науки в обществе, основанном на знании, состоит в выражении общественных возможностей производства и экономики знаний. Это проявляется, прежде всего, в том, что под воздействием овеществленной силы знания изменяется общая структура труда в сфере материального производства. Научный труд сближается с трудом работников-производственников. Сохраняя свою направленность на получение нового знания, научный труд по форме и условиям осуществления становится все более производственным (промышленный инструментарий исследования, коллективная форма труда, воплощенность в материальном продукте и т.д.). Чрезмерный акцент на возрастании значения информации, свойственный работам по информационной экономике, полезен с методологической точки зрения при изучении изменений в характере трудового процесса. Вследствие повышения доступности информации возрастает взаимозависимость людей, что актуализирует тему доверия. Однако с точки зрения изменений на уровне производительных сил информатизация не может полностью охарактеризовать изменения форм производства, их институциональные, управленческие, социальные и другие аспекты. Игнорирование последних приведет к тому, что новые информационные возможности повышения производительности труда еще больше обострят проблему отчуждения человека, невозможным будет его развитие как «самоцели».

Спецификой управления таким преобразованным трудом при формировании экономики, основанной на знании, является возрастающая роль личности работника знаний («пролетария умственного труда»). Поэтому человекоцентристский подход занимает фундаментальное место как в производственной системе, так и в системе управления организациями экономики знаний. Менеджмент в целом, а не только менеджмент знаний начинает «вращаться» вокруг человека, ставя его в центр своего внимания. В соответствии с этим подходом необходимо увеличение затрат на развитие человека через его образование и культуру. Это будет способствовать экономическому росту при положительном воздействии на содержание, продолжительность и условия труда и жизни трудового человека.

Неразрывная связь научного знания с человеком в одинаковой мере присуща как целям науки в обществе, основанном на знании, так и средствам их достижения. Гуманизация науки становится здесь необходимым условием эффективности экономики, реализация которого возможна только при соединении человеком техники с духовной атмосферой, рационализма с эмоциональностью.

Очевидно, что движителем экономического роста являются люди, а не техника. Поэтому для обеспечения требуемого роста необходимы инвестиции прежде всего в человека. Индустриальная экономика – это экономика, основанная на традиционной технике (воплощенном знании). Но и информационная экономика основана на микроэлектронной технике. Поэтому особенности новой экономики связаны не только с техникой, но и с социальными аспектами. В частности, интенсифицируется воспроизводство капитала, изменяется структура занятости, вводится «гибкое» рабочее время, усиливается степень использования рабочей силы, дифференцированной более глубоким разделением труда. И даже вырабатываются реко-

мендации по социальному проектированию техники. Но человеческие отношения по-прежнему регулируют «деньги», а не перспективы гуманистического социального развития. В итоге возникают новые социальные явления, требующие специальных исследований. В их центре должен находиться человек труда и качество его жизни. Необходима разработка концепций, утверждающих гуманистическую направленность инновационной экономики, ее общекультурную оценку, где «точкой отсчета» выступает человек, его потребности и благо. Мы придерживаемся тенденции соединения на социально-этической основе исследовательского и ценностного подходов к развитию науки, ее органического включения в общую систему гуманистической культуры.

Переориентация науки и экономики на человека, возрождение на практике гуманистической традиции, сохраняемой культурой человечества, – важнейшая задача формирования экономики, основанной на знании. К сожалению, Лиссабонская стратегия роста и занятости (The Lisbon Strategy for Growth and Jobs, 2000), где формулировалась задача построения в Европе наиболее конкурентоспособной и динамичной экономики знаний в мире, – документ сугубо экономический, а не социальный или морально-нравственный. В нем человек по-прежнему оценивается с позиций индустриальной экономики как лишь «винтик машины».

В многочисленных комментариях к Лиссабонской программе отмечалось, что требуется не только пропаганда новых информационных технологий, на которых базируется экономика знаний, необходимы изменения в мышлении и культуре ведения бизнеса. Как подчеркивал Д. С. Львов, экономика должна опираться на фундамент нравственных аксиом и адекватные нравственным принципам институты [2]. Среди них, по нашему убеждению, достойное место должен занять институт доверия. Уровень доверия людей друг к другу отечественные ученые считают важнейшим аспектом духовно-нравственного климата: «Доверие партнеров друг к другу – один из моральных устоев рыночной экономики» [1, с. 56]. «По мнению ряда ученых, в российском обществе, не знавшем западного рационализма, четко прослеживается приоритет: духовных начал перед материальными; общественных интересов – перед частными, личными; коллективизма – перед индивидуализмом» [1, с. 60]. Соблюдение этих приоритетов - необходимое условие вывода страны из кризисного состояния и ее перехода от сырьевой экономики к инновационной, основанной на научных знаниях. Для этого «предстоит решить сложнейшую задачу принципиального изменения системы экономических и нравственных приоритетов и ценностей…» [4, с. 110].

Заключение

Превращение человека одновременно в цель, средство и условие инновационной экономической деятельности объективно предопределяет становление и развитие «умной» экономики. «Экономика разума» есть экономика доверия, гуманизма, экономика, в которой все, в том числе и обмен знаниями, подчинено целям и интересам человеческого развития. Здесь сам человек, обладающий знаниями, источник и результат разумного, гуманистически направленного хозяйствования. «Разумно-гуманистическое» качество современной инновационной экономики, основанной на научных знаниях, и есть сущностный признак той новой экономической системы, которую необходимо сформировать России в целом и ее регионам в текущем столетии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Богомолов, О. Т.* Нравственный фактор социально-экономического прогресса // Вопросы экономики. – 2007. – № 11. – С. 55–62.

2. *Львов, Д. С.* Нужна ли России своя философия экономики? [Электронный ресурс] // Обозреватель – Observer. – 2005. – № 5. – Режим доступа: http://www.rau.su/observer/N5_2005/5_01.HTM. – [05.11.2012].

3. *Ляско, А. К.* Межфирменное доверие и шумпетерианские инновации // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 27–40.

4. *Федоренко, Н. П.* Гуманистическая экономика. – М. : Экономика, 2006. – 188 с.

5. *Nooteboom, B.* A cognitive theory of the firm [Электронный ресурс] // Papers for a workshop on theories of the firm. Paris, 2002. – Режим доступа: http://www.esnie.u-paris10.fr/pdf/ws_2002/Nooteboom.pdf. – [Данные на 05.11.2012].

6. *Vang-Lauridsen, J.* Boundaries of the firm in knowledge production: a discussion of the relevancy of transaction cost economics, 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.druid.dk/conferences/nw/paper1/vang_lauridsen.pdf. – [Данные на 05.11.2012].

7. *Williamson, O. E.* Calculativeness, trust and economic organization // Journal of Law and Economics. – 1993. – Vol. 36. – No. 1. – P. 453–486.

Авторы статьи:

Жернов
Евгений Евгеньевич
- канд. экон. наук, доц. каф. экономики КузГТУ
Email: eugjernov@mail.ru

Жернова
Наталья Александровна
- канд. экон. наук, доц. каф. отраслевой экономики КузГТУ
Тел. +7-3842-39-69-27