
Каримов А.О. Инвестиционная парадигма развития корпоративных доверительных отношений в экономике знаний [Электронный ресурс] // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования: Научный интернет-журнал, 2017. – № 4(38). – Режим доступа: http://iea.gostinfo.ru/files/2017_04/2017_04_02.pdf.

УДК 006 (075.8)

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Каримов А.О., Аспирант Российского научно-технического центра информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия (ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ»)

Аннотация. Статья посвящена выявлению сущности и анализу структурного содержания инвестиций в развитие корпоративных доверительных отношений в современной экономике знаний. Рассмотрены когнитивные особенности данных инвестиций, показана их связь с корпоративным интеллектуальным капиталом, предложены ключевые направления и формы инвестиций в систему корпоративного доверия. Методологической основой статьи является структурный анализ интеллектуального капитала предприятия как субъекта доверительных отношений и объекта релевантного инвестирования. Научная новизна полученных выводов состоит в разработке основных положений общей парадигмы инвестирования в развитие корпоративного доверия с фиксацией ожидаемых экономических результатов. Практическое значение статьи заключается в развитии потенциала дальнейшей разработки проблем корпоративного доверия, а также повышения эффективности использования неведущих факторов создания корпоративной добавленной стоимости.

Ключевые слова: корпоративные доверительные отношения, интеллектуальный капитал, инвестиции в систему доверительных отношений, когнитивная характеристика инвестиций в доверие.

UDC 006 (075.8)

INVESTMENT PARADIGM OF CORPORATE TRUST RELATIONS DEVELOPMENT IN THE KNOWLEDGE ECONOMY

Karimov A.O., Post-graduate student of the Russian scientific and technical information center for standardization, metrology and conformity assessment (FSUE «STANDARDINFORM»)

Annotation. The article is devoted to revealing the essence and analysis of the

structural content of investments in the development of corporate trust relations in the modern knowledge economy. The cognitive features of these investments are examined, their relationship with corporate intellectual capital is shown, key directions and forms of investments in the corporate trust system are suggested. The methodological basis of the article is a structural analysis of the intellectual capital of an enterprise as a subject of confidential relations and an object of relevant investment. The scientific novelty of the findings is the development of the main provisions of the general paradigm of investing in the development of corporate trust with the fixation of the expected economic results. The practical importance of the article is to develop the potential for further development of corporate trust issues, as well as to increase the efficiency of using immaterial factors in creating corporate value added.

Key words: corporate trust relations, intellectual capital, investments in the system of trust relations, cognitive characteristics of investments in trust.

Очевидно, что доверие является одним из важнейших факторов создания добавленной стоимости и получения положительной экономической прибыли, а также обеспечения интеллектуальной безопасности и хозяйственной устойчивости экономического агента [См. 2, 8, 14, 21, 23 и др.]. Между тем, дискуссионными являются вопросы, связанные с конкретными механизмами воспроизводства корпоративных доверительных отношений, что непосредственно характеризуется содержанием качества и предельных уровней соответствующих потоков инвестиционных ценностей [См. 4, 9, 12, 15, 17, и др.]. При этом, следуя общепринятым трактовкам и характеристикам, под инвестициями в систему доверительных отношений понимается поток ценностей, призванный воссоздавать и развивать различные формы и виды доверия и доверительных отношений, нацеленных на повышение качества человеческого и интеллектуального капитала конкретного субъекта экономики. Таким образом, непосредственной целью инвестиций в систему корпоративного доверия является повышение качества и созидательной эффективности человеческого капитала экономического агента; прямой целью данных инвестиций является обеспечение социально-экономической устойчивости и прибыльности экономического агента, повышения уровня его комфортного функционирования в общей системе динамичных хозяйственных взаимодействий.

Однако, несмотря на понятное «общее» в трактовке сущности инвестиций, в том числе и в систему корпоративного доверия, они (инвестиции) характеризуются «особенными» параметрами, фиксирующими их качественную определенность и целостность. Во-первых, эти инвестиции

носят опосредованный характер и имеют «расплывчатую» сферу, или область инвестирования, поскольку доверие, как известно, есть функция, прежде всего, корпоративного неявного знания. Поэтому речь идет, строго говоря, не об инвестировании в доверие, а об инвестициях в соответствующую систему неявного и явного «доверительного» знания, имеющего экономико-психологическую природу. Другими словами, более четким является понимание инвестиций в формирование и развитие психологического чувства доверия, основанного на неявном и явном знании, чем инвестирование в абстрактное доверие как таковое, представляющее собой проявление «доверительного» неявно-явного знания в практических множественных формах развивающего обмена-общения [См. 3, 14, 18, 27 и др.].

Во-вторых, инвестиции в систему корпоративных доверительных отношений носят не только альтернативный, но и противоречивый характер, связанный со сложностями латентного экономического выбора инвестиционных приоритетов. Данная сложность выбора определяется тем, что инвестиции осуществляются не в привычные объекты, а в психику экономических агентов, в систему, одновременно, их психических свойств, процессов и состояний. Здесь субъект инвестирования должен четко рассчитать психическую «целесообразность» и соответствующие объемы инвестиций в доверительные знания и компетенции, однако точно рассчитать едва ли получится, в силу специфики доверия и неявного «доверительного» знания. Неявный характер выбора заключается, например, в сопоставлении инвестиционных результатов, с одной стороны, от вложений в приобретение нового оборудования, а с другой стороны, от инвестиций в создание баз знаний с открытым, то есть доверительным доступом для всех корпоративных пользователей. В данном случае, абстрагируясь от фактора времени, следует примерно рассчитать выгоды и потери от названных вариантов инвестирования, где точно определить экономическую выгоду от доверительного доступа к базам знаний едва ли возможно, что и означает неявный характер экономического выбора конкретного инвестиционного приоритета.

В-третьих, когнитивная природа системы корпоративного неявного знания объективно предопределяет возникновение превращенной, или иррациональной формы инвестиций в систему корпоративных доверительных отношений. В частности, инвестиции в создание корпоративной базы знаний с открытым доступом для всех сотрудников

могут обернуться не выгодами, а потерями от возможной утечки новой и конфиденциальной информации, что означает возникновение антиинвестиций, или их иррациональной формы. Более того, предполагаемые потери от первоначального «чрезмерного доверия» или неверно рассчитанной реакции экономических агентов на инвестиционные решения и действия, могут привести не просто к вычету инвестиционных ресурсов в форме их низкоэффективного и неоптимального использования. Более того, эти вычеты могут обернуться ударами «в спину» со стороны оппортунистически действующих сотрудников, которые могут использовать свободный доступ к базам знаний для получения личной выгоды путем предложения (разумеется, за определенное вознаграждение) ценной информации конкурентам данного предприятия.

В-четвертых, инвестиции в формирование и развитие корпоративных доверительных отношений носят высокорисковый характер. Не случайно некоторые исследователи утверждают, что высокоэффективного доверия без мониторинга, проверки и контроля не бывает. Это объясняется многими обстоятельствами, среди которых, например, «эффект привыкания» к бесконтрольным формам сотрудничества, что может породить «разрыхление» ответственности и усердия в достижении заранее оговоренных творчески-трудовых результатов. Помимо этого, всегда есть риск недополучения части интеллектуальной ренты как дохода на объекты собственности, созданные совместно с другими экономическими агентами. При этом большую часть ренты часто присваивает не тот, кто внес большой вклад в реальное создание инноваций, а тот, кто в силу определенных обстоятельств, обладает большей переговорной силой, хотя и меньшим созидательным потенциалом. В этой ситуации возможны разнообразные исходы: от совместного «сглаживания углов» путем обеспечения равного участия в распределении интеллектуальной ренты и, как следствие, минимизации рисков и укрепления доверительных отношений, до полного разрыва отношений и потери доверия [См. 12, 14, 16, 17, 28, 29, и др.].

В-пятых, инвестиционная специфика в сфере развития корпоративного доверия состоит в комплементарности и положительной каузальности инвестиций в доверие и инвестиций собственно в интеллектуальный капитал субъекта экономики. Здесь важно заострить внимание на тезисе о том, что знающий субъект всегда обладает определенным уровнем, в том числе, и «доверительного» знания. Следуя этой логике, резонно отметить, что субъект, способный к глубокому познанию, способен к такому же познанию

и в сфере выявления и анализа форм «доверительного» знания. Резонно полагать, что субъект, обладающий креативным мышлением, способен к автономному доверительному познанию как целевой функции познавательной деятельности в принципе. Очевидно, что чем больше человек знает и умеет, тем с большей вероятностью от него можно ожидать наличия соответствующих знаний и компетенций в области воссоздания форм и способов доверия.

Позитивный ракурс и план данных рассуждений связан с тем, что общий высокий уровень знаний и познавательных компетенций субъекта есть когнитивное основание для высокого уровня «производства» доверительных знаний и компетенций, и наоборот. Можно констатировать, что любые инвестиции в развитие человеческого и интеллектуального капитала, всегда есть, одновременно, инвестиции в развитие способности субъекта формировать, развивать и анализировать знания и компетенции, связанные с доверием как сложным и противоречивым феноменом [См. 24, 25 и др.]. Тезис о том, что «знание есть сила» может быть перефразирован в тезис, что «знание есть сила для дальнейшего познания, в том числе познания в сфере доверительных отношений». Но верно и то, что знающий субъект способен распознать основания и для недоверия, он может быстрее других обнаружить «провалы» в сфере доверительных отношений и предпринять профилактические действия. Таким образом, положительная каузальность инвестиций в доверие и инвестиций собственно в человеческий или интеллектуальный капитал экономического агента связан с тем, что более подготовленный субъект способен не только со знанием дела и компетентно развивать доверительные отношения, но и распознавать их истинность, эффективный уровень и глубину.

В-шестых, инвестиции в систему корпоративных доверительных отношений характеризуются множественностью объектов инвестирования. Еще раз следует отметить, что любые потоки ценностей, направленные в развитие человеческого капитала, и есть косвенные инвестиции в доверие, поскольку способствуют росту общего уровня знаний и компетенций, в том числе знаний и компетенций о том, как воссоздавать доверие и доверительные отношения. Здесь могут иметь место объектные дифференциации, связанные с инвестициями, отдельно, в индивидуальные интеллектуальные капиталы личностей, в сетевые интеллектуальные капиталы и в корпоративный интеллектуальный капитал как системную целостность. Кроме того, объектами инвестиций могут стать базы знаний,

совместные структуры, различные формы обмена-общения, дарообмен в области неявного знания, совместные креативные проекты, затраты на формирование и развитие самообучающихся организаций, инвестиции в создание сетевых групп и обеспечение «подвижного» состава их участников, инвестиции в совместные с другими фирмами венчурные проекты, вовлечение сотрудников в управленческие трансакции, затраты на программы социальной ответственности, «доверительные авансы» в оплате сотрудников, а также различные формы поощрений и т.д. Специфика инвестиций в систему корпоративных доверительных отношений показана на рис. 1.

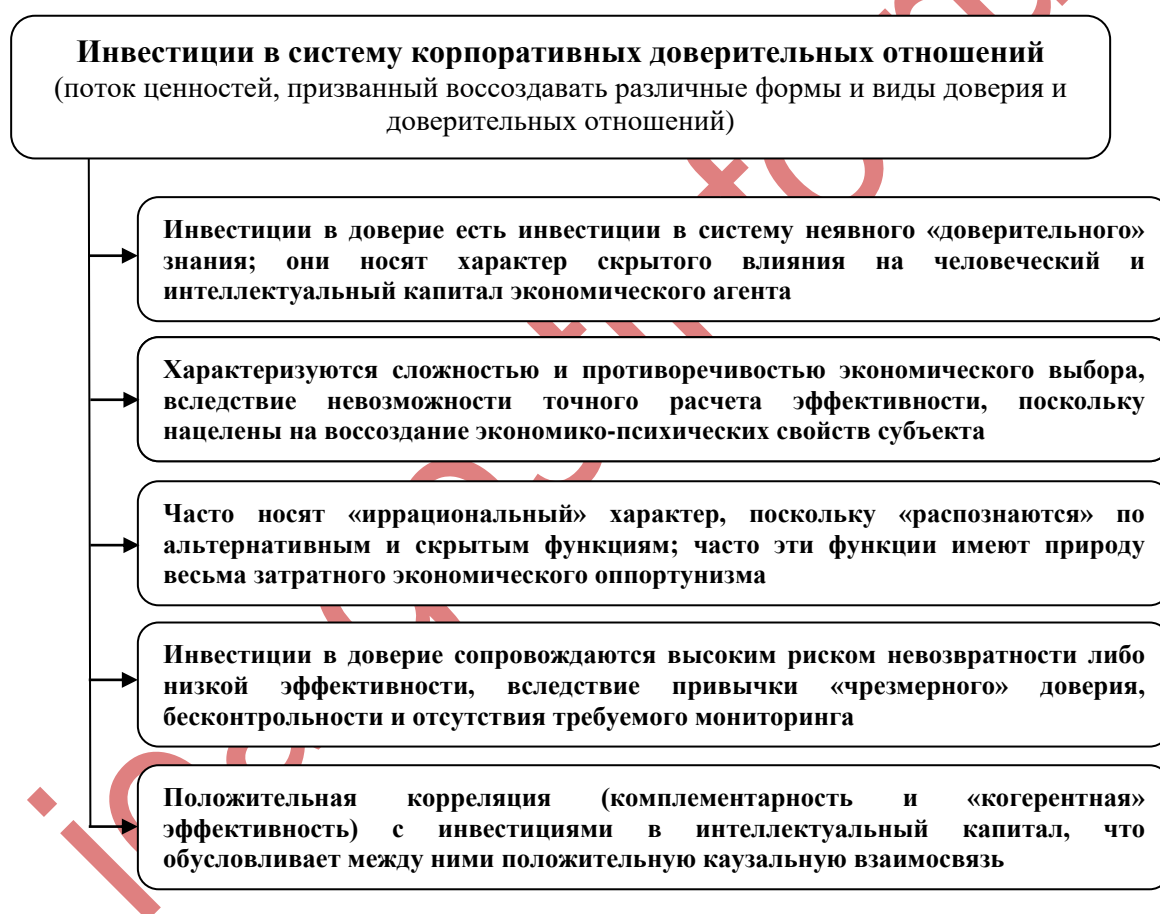


Рисунок 1. Специфика инвестиций в систему корпоративных доверительных отношений

С учетом особенностей инвестиций в развитие корпоративных доверительных отношений, а также учитывая структуру интеллектуального капитала предприятия (совокупность индивидуальных и сетевых интеллектуальных капиталов, а также корпоративный интеллектуальный капитал как целостности), следует определить дальнейший вектор логико-

гносеологического анализа и выявления функциональных форм инвестиционных решений. Прежде всего, следует рассмотреть качественную целостность инвестиций в развитие системы доверия в рамках индивидуального интеллектуального капитала. Далее предстоит исследовать особенности воспроизводства доверия в рамках корпоративных сетевых сообществ. Наконец, необходимо выявить специфику и содержание инвестиционных решений, применительно к доверительным отношениям, где корпорация рассматривается как целостность.

Инвестиции в систему доверительных отношений, обеспечивающих воспроизводство индивидуального интеллектуального капитала, нацелены на следующие объекты: доверие личности самой себе; межличностное доверие в системе «сотрудник-сотрудник»; межличностное доверие в системе «сотрудник-руководитель»; доверие личности корпоративным институтам; доверие личности технологическим и другим процессам; доверие личности сетевым группам и т.д. Смысл этих инвестиций, с точки зрения решения задач совершенствования индивидуального интеллектуального капитала, заключается в том, чтобы у каждой личности, «включенной» в систему множества межличностных отношений, постоянно воссоздавалась устойчивая мотивация к саморазвитию и повышению качества своей творчески-трудовой деятельности. Связь соответствующих форм доверительных отношений, а также инвестиций, обеспечивающих развитие этих отношений и, как следствие, повышение качества индивидуального интеллектуального капитала, показана в табл. 1.

Таблица 1.

Инвестиции в развитие доверительных отношений, обеспечивающих совершенствование интеллектуального капитала индивида

Индивидуальный интеллектуальный капитал		
Форма доверия	Содержание инвестиций (затраты времени, энергии и других ресурсов)	Результат
1. Доверие индивида себе	Инвестиции индивида и фирмы в поиск интеллектуальной экологической ниши. Инвестиции индивида в междисциплинарное самообразование. Инвестиции фирмы в «потери» от «пробы сил» индивида в различных сферах творческой самореализации.	Возрастание качества знаний и компетенций индивида как функции уверенности в своих силах
2. Межличностное доверие в подсистеме «сотрудник-сотрудник»	Инвестиции индивидов, руководства и сетевых групп в создание «культы» ценности честного общения. Инвестиции в создание множества видов	Возрастание качества знаний и компетенций индивида как

	<p>формального и неформального обмена-общения.</p> <p>Инвестиции индивида в создание собственного круга общения «по интересам»</p>	<p>функция правильных ожиданий от когнитивного дарообмена</p>
<p>3. Межличностное доверие в подсистеме «сотрудник-руководитель»</p>	<p>Инвестиции индивида в анализ качества отношения «к себе» со стороны руководства сетевых групп и корпорации в целом.</p> <p>Инвестиции руководства в создание баз знаний с обеспечением открытого доступа сотрудникам.</p> <p>Инвестиции руководства в привлечение сотрудников к принятию управленческих решений.</p> <p>Инвестиции в форме наделения сотрудников полномочиями в принятии различных решений.</p> <p>Инвестиции в развитие самообучающейся корпорации с возможностью безвозмездного обучения.</p> <p>Инвестиции руководства в различные формы переобучения и переподготовки сотрудников.</p> <p>Инвестиции руководства в «социальный пакет» и другие формы социальной защиты</p>	<p>Существенное возрастание уровня знаний и компетенций сотрудников как функция уверенности индивида во всесторонней когнитивной поддержке руководства и социальной безопасности</p>
<p>4. Доверие личности корпоративным институтам</p>	<p>Инвестиции руководства в форме привлечения сотрудников к проектированию «правильных» институтов.</p> <p>Инвестиции в форме толерантного отношения руководства к неформальным «правилам игры», создаваемым «корпоративными жрецами».</p> <p>Инвестиции руководства в демонстрацию преимуществ и «доходности» новых институтов.</p> <p>Инвестиции в организацию институционального обучения сотрудников</p>	<p>Возрастание уровня знаний сотрудников как функция сокращения транзакционных и других издержек производства и собственно обучения в процессе творчески-трудовой деятельности</p>
<p>5. Доверие личности технологическим и другим процессам</p>	<p>Инвестиции руководства, сетевых лидеров и индивидов в изучение и ознакомление сотрудников со спецификой и конкурентными преимуществами деятельности предприятия.</p> <p>Инвестиции руководства и сетевых лидеров в демонстрацию высокой эффективности и качества используемого вещественного, технологического и методического капитала.</p> <p>Инвестиции в обучение сотрудников инновационным методам производства</p>	<p>Мотивация к повышению качества знаний и компетенций как функция уверенности в надежности и конкурентоспособности техники и технологии производства</p>

6. Доверие личности сетевым подгруппам	<p>Инвестиции индивида в выявление качественных свойств сетевых групп, представляющих интерес для творческой самореализации.</p> <p>Инвестиции руководства и участников сетевых групп в демонстрацию потенциальным участникам своих образовательных возможностей.</p> <p>Инвестиции лидеров сетевых групп в наделение полномочиями (выдача «кредита доверия») новых участников.</p>	<p>Возрастание уровня знаний и компетенций как функция повышения уровня мотивации к обучению как стремления к возможности творческой самореализации</p>
--	---	---

Инвестиции в систему доверительных отношений, призванных обеспечить расширенное воссоздание сетевого интеллектуального капитала, нацелены на следующие объекты инвестирования: доверие сетевой группы себе как микросоциальной целостности; межсетевое доверие в системе «социальная сеть - социальная сеть»; внутрифирменное доверие в системе «социальная сеть - руководитель фирмы»; доверие сетевой группы корпоративным институтам; доверие сетевой группы технологическим и другим процессам; доверие сетевой группы корпорации как целостности и др. Отмеченные формы доверия, обеспечивающие воспроизводство сетевого интеллектуального капитала, нацеливают на осуществление релевантных инвестиций. Роль этих инвестиций, с точки зрения решения задач совершенствования сетевого интеллектуального капитала, заключается в том, чтобы в рамках сетевой группы, участвующей в сложной системе внутрифирменных взаимодействий, непрерывно воссоздавалась устойчивая мотивация к сетевому саморазвитию [См. 10, 11, 20 и др.]. Связь названных форм доверительных сетевых отношений и соответствующих инвестиций, обеспечивающих повышение качества сетевого интеллектуального капитала, показана в табл. 2.

Таблица 2.

Инвестиции в развитие доверительных отношений, обеспечивающих развитие сетевого интеллектуального капитала

Сетевой интеллектуальный капитал		
Форма доверия	Качественная целостность инвестиций (затраты времени, энергии и других ресурсов)	Результат
1. Доверие сетевой группы себе как целостности	<p>Инвестиции сетевой группы и руководства в поиск интеллектуальной экологической ниши.</p> <p>Инвестиции сетевой группы в междисциплинарное самообучение.</p> <p>Инвестиции фирмы в «текущие неудачи»</p>	<p>Повышение качества знаний и компетенций сетевой группы как функция уверенности в</p>

	от создания новых сетевых групп в различных аспектах корпоративной деятельности	своих сетевых навыках
2. Межсетевое доверие в системе «социальная сеть - социальная сеть»	<p>Инвестиции фирм и сетевых групп в создание «культы» ценности честного обмена-общения и когнитивного дарообмена.</p> <p>Инвестиции фирм и сетевых групп в создание множества видов развивающего обмена-общения</p> <p>Инвестиции сетевых групп в создание собственного межфирменного и внутрифирменного сетевого «мира» общения «по актуальным сферам»</p>	<p>Повышение качества знаний и компетенций сетевой группы как функция правильных ожиданий от честного межсетевого общения</p>
3. Внутрифирменное доверие в системе «социальная сеть – руководство фирмы»	<p>Инвестиции сетевой группы в выявление качества отношения «к себе» со стороны руководства корпорации.</p> <p>Инвестиции руководства в создание баз знаний с обеспечением открытого доступа сетевых группам.</p> <p>Инвестиции в форме наделения сетевых групп дополнительными полномочиями в принятии производственных решений.</p> <p>Инвестиции в создание и развитие самообучающейся корпорации с возможностью безвозмездного обучения.</p> <p>Инвестиции руководства в различные формы обучения, переобучения и переподготовки сетевых групп и их неформальных лидеров</p>	<p>Возрастание уровня знаний и компетенций сетевой группы как функция уверенности сетевой группы во всесторонней поддержке творческих начинаний и многоплановой социальной защиты со стороны руководства</p>
4. Доверие сетевой группы корпоративным институтам	<p>Инвестиции руководства в форме привлечения сетевых групп к проектированию институтов.</p> <p>Инвестиции в форме толерантного отношения руководства к неформальным «правилам игры», воссоздаваемым различными неформальными сетевыми группами.</p> <p>Инвестиции руководства в демонстрацию и разъяснение преимуществ новых институтов.</p> <p>Инвестиции в организацию и обеспечение институционального обучения лидеров и всех участников сетевой группы</p>	<p>Возрастание уровня знаний и компетенций сетевой группы как функция сокращения транзакционных и других издержек производства знаний и продуктов в процессе творческой деятельности</p>
5. Доверие сетевой группы технологическим процессам	<p>Инвестиции руководства и сетевых лидеров в ознакомление сотрудников со спецификой и конкурентными преимуществами деятельности предприятия.</p> <p>Инвестиции руководства и сетевых лидеров в демонстрацию эффективности и качества используемого вещественного,</p>	<p>Мотивация к повышению качества знаний и компетенций сетевой группы как функция уверенности в надежности</p>

	технологического и методического капитала. Инвестиции в обучение сетевых групп инновационным методам производства.	технологии производства
6. Доверие со стороны сетевой группы корпорации как системной целостности	Инвестиции сетевой группы в оценку достижений и преимуществ организации, в которой предстоит осуществлять трудовую деятельность. Инвестиции руководства фирмы в выявление креативного потенциала новой и/или действующей сетевой группы. Инвестиции руководства в формирование и развитие различных форм корпоративного брендинга (бренд самообучения, бренд лидерского управления, бренд надежного партнера и т.д.)	Повышение уровня знаний и компетенций как стремление сетевой группы соответствовать требованиям фирмы, обладающей высоким уровнем репутационного капитала

Инвестиции в систему доверительных отношений, призванных обеспечить воспроизводство корпоративного интеллектуального капитала как целостности, нацелены на: доверие корпоративного сообщества себе как целостной микроэкономической единице; межорганизационное доверие в системе «корпоративное сообщество – общественные и другие организации»; доверие корпорации внешним институтам; доверие корпорации национальной инновационной системе [См. 6, 7, 19 и др.]; доверие корпоративного сообщества международным институтам и др. Очевидно, что зафиксированные формы доверия, обеспечивающие расширенное воспроизводство корпоративного интеллектуального капитала как целостности, нацеливают на осуществление необходимых инвестиций. Производительная сила и функциональная роль этих инвестиций состоит в том, чтобы в рамках конкретного корпоративного сообщества непрерывно воссоздавалась устойчивая мотивация к самообучению и, следовательно, повышению качества решаемых задач инновационного развития. Взаимосвязь отмеченных форм доверительных отношений и соответствующих инвестиций, обеспечивающих повышение качества интеллектуального капитала фирмы как целостности, показана в табл. 3.

Таблица 3.

Инвестиции в развитие доверительных отношений, обеспечивающих развитие корпоративного интеллектуального капитала как целостности

Корпоративный интеллектуальный капитал		
Форма доверия	Содержание инвестиционной задачи (затраты времени, энергии и других ресурсов)	Результат
1. Доверие корпоративного сообщества себе как микроэкономической единице	Инвестиции руководства фирмы в поиск интеллектуальной экологической ниши и выбор приемлемой альтернативы деятельности. Инвестиции в системное и междисциплинарное корпоративное самообучение. Инвестиции в превращение предприятия в самообучающуюся организацию	Обновление ключевых компетенций предприятия как функция правильного альтернативного выбора деятельности
2. Межфирменное доверие в системе «корпоративное сообщество – корпоративное сообщество»	Инвестиции фирм в создание «культы» ценности честного и взаимовыгодного межфирменного обмена неявными знаниями. Инвестиции фирм в создание видов формального и неформального развивающего обмена-общения. Инвестиции в создание совместных управленческих, когнитивных, производственных и других структур	Повышение качества знаний, а также коммуникативных и ключевых компетенций предприятия как функция правильных ожиданий от межфирменного общения
3. Межорганизационное доверие в системе «корпоративное сообщество – общественные организации»	Инвестиции фирмы в мониторинг с целью выявления качества отношения к предприятию со стороны местного сообщества. Инвестиции предприятия в развитие местных образовательных, благотворительных структур, а также в создание объектов инфраструктуры. Инвестиции руководства в привлечение местных структур и социальных групп к принятию управленческих решений. Инвестиции в форме «бронирования рабочих мест» и создания «творческих квот» для жителей региона. Инвестиции в форме возможности безвозмездного обучения в корпоративном университете для представителей местного сообщества и др.	Повышение уровня знаний и компетенций корпорации как функция социальной ответственности руководства и персонала перед местным сообществом, стремления «оправдать доверие» жителей и покупателей продукции фирмы
4. Доверие корпорации экзогенным институтам	Инвестиции государства в расширенное воссоздание правовых институтов, обеспечивающих сокращение трансакционных издержек.	Возрастание уровня институциональных знаний и ключевых компетенций как

	<p>Инвестиции государства в оптимизацию налоговых и иных отчислений с целью отказа фирм от «двойной бухгалтерии».</p> <p>Инвестиции государства в демонстрацию и разъяснение преимуществ и доходности институциональных инноваций.</p> <p>Инвестиции государства и фирм в институциональное обучение.</p>	<p>функция сокращения транзакционных и других издержек производства знаний и продуктов в процессе воспроизводства</p>
5. Доверие корпорации инновационной системе	<p>Инвестиции государства в создание центров креативных диверсифицированных инновационных технологий.</p> <p>Инвестиции государства в поддержку инновационных решений предприятий, а также в развитие инфраструктуры инноваций, включая научно-образовательные структуры.</p> <p>Инвестиции в создание венчурных предприятий в системе государственно-частного партнерства.</p> <p>Инвестиции в минимизацию рисков инновационной деятельности предприятий</p>	<p>Усиление мотивации к повышению качества знаний и компетенций, а также к инновационной деятельности как функция уверенности в государственной поддержке креативных решений</p>
6. Доверие международным институтам	<p>Инвестиции международных структур, государства и фирм в изучение норм международного права.</p> <p>Инвестиции государства в поддержку экспортоориентированных наукоемких предприятий.</p> <p>Инвестиции государства в масштабное переобучение, способствующее повышению уровня знаний и компетенций сотрудников современных наукоемких фирм</p>	<p>Повышение уровня знаний и компетенций как стремление фирмы соответствовать требованиям международных институтов, обладающих высокой репутацией</p>

Таким образом, отмеченные инвестиции в систему корпоративных доверительных отношений требуют соответствующей оптимизации и синхронизации, то есть внутренней непротиворечивости. Это позволит обеспечить комплексное и многоплановое воздействие доверительных отношений (знаний и компетенций о том, как воссоздавать доверительные отношения) на интеллектуальный капитал экономического агента с целью его всестороннего развития. При этом собственно повышение качества интеллектуального капитала есть, как понятно из проведенного исследования, функция усиленной мотивации к познанию и расширенному воспроизводству новых знаний и ключевых компетенций как результат доверия экономического агента себе и окружающим. Доверие обеспечивает внутреннюю уверенность в своих силах, психическую уравновешенность и экономическую жизнерадостность [См. 13 и др.], минимизацию затрат на

поиск актуальной информации, дарообмен и бескорыстие в обмене неявными знаниями, уверенность в будущем и многое другое, что способствует развитию мотивации к непрерывному творческому познанию [См. 1, 5, 22, 26 и др.]. Ожидаемым и закономерным результатом мотивированного познания, осуществляемого на основе воссоздаваемых реальных форм доверительных отношений, является корпоративный интеллектуальный капитал возросшего качества.

Список использованных источников и литературы:

1. Аврамова Е., Малева Т. О причинах воспроизводства социально-экономического неравенства: что показывает ресурсный подход? // Вопросы экономики. 2014. № 7. С. 144-160.
2. Автономов В. На какие свойства человека может опереться экономический либерализм? // Вопросы экономики. 2015. № 8. С. 5-25.
3. Белянин А. Даниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 4-24.
4. Волкова О. Прозрачность, подотчетность и доверие в обществе // Вопросы экономики. 2015. № 2. С. 141-149.
5. Галочкин И. Мотивы экономического поведения // Вопросы экономики. 2004. № 6. С. 123-130.
6. Голиченко О. Государственная политика и провалы национальной инновационной системы // Вопросы экономики. 2017. № 2. С. 97-109.
7. Голиченко О. Национальная инновационная система: от концепции к методологии исследования // Вопросы экономики. 2014. № 7. С. 35-51.
8. Гурков И., Аврамова Е., Тубалов В. Факторы создания добавленной стоимости российскими предприятиями // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 120-133.
9. Доброхотов Р. Доверие глазами экономистов и психологов (о книге А.В.Белянина и В.П. Зинченко «Доверие в экономике и общественной жизни») // Вопросы экономики. 2011. № 5. С. 136-146.
10. Докукин А.В., Журавлева Т.Б., Наричина Е.А. Регулятивные стратегии использования стандартов в социально-сетевых формах экономической деятельности // Транспортное дело России. 2016. № 5. С. 17-18.
11. Докукин А.В., Наричина Е.А. Стандарты регулирования рекламы социально-сетевых форм деятельности // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2016. № 5 (33). С. 1.
12. Ильин Е.П. Психология доверия. – СПб.: Питер, 2013. 288 с.

13. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / В кн: Кейнс Дж.М. Избранные произведения. – М., 1993. 274 с.
14. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 4-18.
15. Ляско А. Деньги и институциональные иерархии: о поддержании доверительных отношений в сложных монетарных системах // Вопросы экономики. 2011. № 7. С. 34-44.
16. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 42-59.
17. Ляско А. Межфирменное доверие и шumpетерианские инновации // Вопросы экономики. 2003. № 11. С. 27-41.
18. Ляско А. Роль институтов доверия и контроля в неформальных денежных транзакциях // Вопросы экономики. 2012. № 6. С. 48-65.
19. Мау В. Уроки стабилизации и перспективы роста: экономическая политика России в 2016 году // Вопросы экономики. 2017. № 2. С. 5-30.
20. Нарлицына Е.А., Докукин А.В. Развитие стандартизации социально-сетевых форм экономической деятельности // Наука и бизнес: пути развития. 2016. № 9. С. 40-42.
21. Розинская Н., Розинский И. Национальный проект «Доверие» // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 138-147.
22. Салихов Б.В. Креативный капитал в экономике знаний: Монография / Б.В.Салихов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. 274 с.
23. Салихов Б.В., Лунева Е.В. Социальный капитал как фактор инновационного развития предприятия: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2011. 140 с.
24. Салихов Б.В., Салихова И.С. Инновационное мышление как основа когнитивной экономики. В сборнике: Региональные особенности рыночных социально-экономических систем (структур) и их правовое обеспечение. Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции. Под редакцией О.С. Кошевого. 2016. С. 351-355.
25. Салихов Б.В., Салихова И.С. Качество знаний и компетенций в зеркале структурных реформ российской экономики. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 10 (343). С. 68-84.
26. Салихов Б.В., Салихова И.С., Олигова М.Б. Качество ключевых форм неявного знания в создании добавленной стоимости. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2017. Т. 13. № 1 (346). С. 77-93.
27. Салихов Б.В., Салихова И.С., Олигова М.Б. Качество ожидания и доверия как форм проявления неявного знания в современной поведенческой экономике // Вестник Академии права и управления. 2016. № 44. С. 116-123.
28. Салихов Б.В., Салихова И.С., Олигова М.Б. Когнитивная структура поведенческой экономики и императивы повышения качества

неявного знания. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 12 (345). С. 55-71.

29. Салихов Б.В., Салихова И.С., Олигова М.Б. Когнитивная структура экономики и пути повышения качества неявного знания. Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2017. № 1 (20). С. 9-20.

© Каримов А.О.