

ЭКОНОМИКА ДОВЕРИЯ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Ю.В. Карпович, 1 курс

*Научный руководитель – Т.В. Сергеевич, к.э.н., доцент
Белорусский национальный технический университет*

Одним из важнейших факторов, определяющих характер всех социальных отношений, является доверие. Доверие проявляется во всех сферах жизни общества, и экономика не является исключением. Доверие представляет собой социально-психологическую и экономическую категорию, характеризующуюся высокой нравственностью, ответственностью и профессионализмом, способствующую формированию эффективных взаимоотношений между различными экономическими и политическими субъектами, основанных на балансе интересов [1, с. 10-15]. Современное развитие мирового сообщества подвержено влиянию процесса глобализации, усиливающейся конкуренции. Следовательно, разработка и увеличение количества инструментов, стимулирующих экономическую активность всех субъектов экономики является необходимым условием успешного функционирования страны. В сложившейся ситуации проблема доверия приобретает особую актуальность, оказывая непосредственное влияние на развитие экономической системы общества. Под последней мы понимаем «единый, устойчивый, организационно оформленный, относительно самостоятельный, материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материаль-

ных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы, необходимой во всех остальных сферах общественной жизни [2, с. 25-26]. Проблема не сводится только к характеристике нескольких частных направлений. Она многогранна. По словам Ф. Власова, «растущее социальное расслоение и связанная с этим социальная напряженность, нестабильность основных жизнеобеспечивающих институтов, длительное игнорирование насущных запросов больших групп населения, отсутствие ясных жизненных перспектив провоцируют негативные ожидания в отношении занятости и качества жизни, динамики доходов и потребления, вызывая отток из страны «умов» и капиталов, что в конечном счете отрицательно сказывается на развитии экономики. Поэтому коренное решение проблемы доверия предполагает выявление и нейтрализацию целого комплекса факторов, порождающих негативные ожидания» [3, с. 67]. Следует отметить, что проявление интереса к категории доверия обусловлено разработкой концепции социального капитала Ф. Фукуямой, Дж. Коулмэном, Р. Патнэмом. Упомянутые ученые отождествляли социальный капитал с доверием. Однако существует и другая точка зрения, в рамках доверие рассматривается как составная часть социального капитала, а уровень доверия как непосредственно социальный потенциал общества.

Многие научные направления выбирают доверие в качестве объекта для исследования. Каждое из них, имея собственную специфику, стремится выделить в понятии доверия свой акцент. Более того, каждое направление обладает свойственными только ему подходами к изучению доверия. Однако несмотря на терминологические, методологические и институциональные различия в подходах к определению доверия, большинство специалистов придерживаются мнения, что доверительные отношения между субъектами возможны, если доверитель признает свою зависимость от других субъектов; агенты обладают общими убеждениями или руководствуются общими ценностями; существует механизм трансформации доверия в недоверие; субъекты ориентируются на решение общей задачи [4 с. 36-41].

Роль доверия в экономике можно рассматривать как на макро-, так и на микроуровне. На микроуровне доверие можно рассматривать не только как свойство отношений между фирмами, но и как фактор внутрифирменных отношений. На микроуровне наличие высокой степени доверия обуславливает снижение транзакционных издержек на поиск подходящего покупателя или продавца, обсуждение контракта, принуждение к выполнению контракта в случае возникшего обмана; помогает фирмам и индивидам уменьшить угрозу оппортунистического поведения; создает необходимые возможности для обмена товарами и услугами, которые трудно оценить или оговорить в контракте. В целом, доверие, содействуя открытости коммуникаций, облегчает процесс планирования будущих операций и разрешения спорных ситуаций в бизнесе. Более того, доверие способствует обмену ресурсами и информацией, которые необходимы для повышения эффективности, тем самым решая проблему асимметричности информации. Асимметричная информация характеризует ситуацию, когда одна сторона располагает большим объемом информации и знает о своем информативном преимуществе. Менее информированная сторона вынуждена изыскивать дополнительные средства для получения необходимых сведений, на разработку более сложных контрактов, а также на страхование сделок. Доверие уменьшает потребность в таких расходах.

Доверие должно стать основополагающим принципом взаимоотношений между сотрудниками современного предприятия. Данный факт обуславливает разработку новых концепций управления, основывающихся на прямой замене контроля доверием. И. Ю. Жилина отмечает « количество регулирующих правил и масштабы доверия – обратно пропорциональные величины, эффективная работа квалифицированных специалистов требует устранения жесткого контроля. Доверие вознаграждается качеством и эффективностью, за недоверие платят пассивностью и равнодушием» [5, с. 103]. Доверительные отношения между различными структурными подразделениями предприятия являются обязательным условием адаптации к постоянно изменяющимся требованиям рыночной среды. Кроме того, они способны устранить один из укоренившихся пережитков традиционных систем управления: постоянные противоречия и соперничество между подразделениями предприятия, препятствующие конструктивному решению общих задач. Доверительная атмосфера в коллективе способствует эффективной совместной работе, результативному решению сложных вопросов и нацеленности на реализацию общих задач компании.

На макроуровне доверие включает в себя ряд относительно самостоятельных видов. Каждый из них является выражением доверия между определенными группами экономических субъектов, выполняющих однородные функции. Принимая во внимание степень восприятия доверия, на данном уровне можно выделить следующие категории экономических субъектов: население, бизнес государство. Поскольку население обладает определенными моральными ценностями, культур-

ным наследием, то его доверие к другим экономическим субъектам обуславливается не только экономическими мотивами. Например, доверие населения к бизнесу зависит не только от структуры и уровня занятости, доходов, но и от степени учета предпринимателями экологических интересов общества. Уровень доверия государства к населению и бизнесу не менее важен, чем уровень доверия последних к нему. С одной стороны, доверие государства к населению и представителям бизнес среды характеризуется ослаблением роли силовых и контрольных органов. С другой стороны, доверие бизнеса к государству определяется проводимой властями социально-экономической политикой, изданием законов, регламентирующих принципы ведения предпринимательской деятельности. Можем сделать вывод, что ни один вид доверия нельзя рассматривать изолированно, должен быть применен комплексный подход. Соответственно и меры по укреплению доверия должны быть взаимосвязаны.

Доверие является принципиальным условием функционирования пострыночной экономики, важным фактором экономического развития. Управление на основе доверия является необходимым методом управления человеческим капиталом, позволяющим полностью использовать и развивать творческий потенциал работников. Для успеха экономических реформ важно, чтобы доверие и к новым институтам, и к тем, кто их внедряет, по ходу реформ не слабело, а укреплялось.

Список использованных источников

1. Белянин, А. В. Доверие в экономике и общественной жизни / А. В. Белянин, В. П. Зинченко // М. : Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
2. Герасимов, Н. В. Экономическая система: генезис, структура, развитие / Н. В. Герасимов. – Минск: Навука и тэхніка, 1991. – 349 с.
3. Власов, Ф. Б. Понятие доверия в экономике и российские проблемы / Ф. Б. Власов, Е. В. Колотовникова // Общество и экономика. – 2011. – № 10. – С. 67–96.
4. Ляско, А. К. Проблема доверия в социально-экономической теории / А. К. Ляско // Рос. акад. наук, Ин-т экономики. - М. : [ИЭ РАН], 2004. - 183 с.
5. Жилина, И.Ю. Доверие в экономике / И. Ю. Жилина // Экономические и социальные проблемы России.2008. – № 1. – С.84-121.