І.І. Мазур, д-р екон. наук, проф.

ПЕРЕТВОРЕННЯ ДОВІРИ В ІНСТИТУТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Обґрунтовується думка про те, якщо люди довіряють одне одному в силу загальності їхніх моральних, етичних норм, то й витрати виробництва будуть меншими, що дає підстави для підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

The idea is explored, that if people believe each other due to their common moral and ethic norms the cost of production will be cheaper, which influence on growing competitiveness of national economy.

Ключові слова: *довіра, вигода, корисність, людина економічна, глобалізоване суспільство.*

Key worlds*: confidence, benefit, gain, economic person, global society.*

Сьогодні пошук економічної істини стає на перший план, оскільки «глибоке проникнення у новітні процеси та явища, які відбуваються у сучасному світі, й об'єднання зусиль науковців для пошуку відповідей на актуальні проблеми сучасного глобалізованого суспільства потребують критичного дослідження філософсько-методологічних основ економічної науки» [1, с. 18].

Що ж собою представляє економічна істина? На думку С.В. Мочерного «економічна істина - адекватне відображення та відтворення сутності економічних явищ і процесів, певної економічної системи загалом в об'єктивних за змістом теоріях... в процесі їх діалектичного розвитку [2, с. 227]. Виходить, що економічна теорія, відображаючи сучасний етап розвитку економічної системи, діалектично заперечує попередні елементи теорії, утримуючи їх позитивні сторони. Ця особливість втілюється, як зазначає С.В. Мочерний «в існуванні таких сучасних окремих напрямів, шкіл і течій, як неокласична, неоінституціональна, неокейнсіанська та марксистська» [2, с.228]. Метою їх досліджень є максимізація вигоди, корисності, прибутковості організацій та підприємств. Втручання держави здійснюється з метою створення певних «правил гри», за якими будуть здійснюватись як підприємницька діяльність, так і регулююча та контролююча роль держави.

Економічний матеріалізм, або будемо говорити коротше, «*економізм*, - пише С.М. Булгаков, - не може бути просто відкинутий... як будь-яка наукова теорія. Він повинен бути сприйнятий та розтлумачений - не лише у своїх явних помилках та слабких сторонах, але й і в тому змісті, який через нього просвічується. ... він має бути пояснений у своїй обмеженості як філософський «абстрактний початок», в якому один бік істини видається за всю істину» [3, с.7-9].

На підтвердження цього висловлюється Фукуяма Ф.: «Ми можемо вважати, що неокласична економічна теорія десь на вісімдесят відсотків права: вона змогла

відкрити нам деякі важливі істини про функціонування грошей і ринків, тому, що її базова концептуальна модель раціональної поведінки людини працює у вісімдесяти відсотків випадків. Але в реальній поведінці людини залишаються ті двадцять неврахованих відсотків, у відношенні до яких неокласична модель практично не потрібна» [4, с.12].

Сама зміна назви з політичної економії у ХУШ ст. до - економіксу у ХІХ ст., як зазначає Фукуяма, - говорить про звуження досліджень лише до моделі поведінки людини.

До представників неокласичної економічної теорії, хто в першу чергу розглядає поведінку людини відносять М. Фрідмена, Г. Беккера, Д. Стіглера та ін.

У 1992 р. Г. Беккер отримав премію ім. А. Нобеля з економіки «за розширення галузі використання мікроекономічного аналізу до широкого кола проблем людської поведінки та взаємодії, включаючи поведінку поза ринкової сфери». У своїй відомій праці «Злочин і покарання: економічний підхід» (1968 р.) Г. Беккер пише: «індивід здійснює правопорушення, якщо очікувана від нього корисність (utility) перевищує корисність, яку він міг би отримати, використовуючи свій час і свої ресурси для іншого виду діяльності. Деякі особи стають злочинцями не тому, що в них інші моральні мотивації, ніж у інших осіб, а тому, що в них інша уява про вигоду та витрати» [5, с. 28-90].

Слід зазначити, що дослідження Г. Беккера стало новим методологічним принципом для розвитку економічної науки, що й було позитивно сприйнято відомими науковцями як: М. Фрідменом, Д. Стіглером, Дж.М. Бьюкененом та ін. В той же час неокласики абсолютно забули про те, що А. Сміт пише не лише працю «Багатства народів», але й «Теорію моральних почуттів», в якій чітко говорить, що економічне життя неможливе без урахування звичаїв, моралі, взагалі культури суспільства.

Це й підтверджує Ф.Фукуяма, говорячи, що «економічна діяльність не завжди умотивована діями, які вважаються економічними у вузькому розумінні слова [4, с. 15].

«Для того, щоб економічна наука відповідала тій складній реальності, яку ми спостерігаємо - пише Г.В. Задорожний, - необхідно, щоб методологія науки розвивалась у напрямі філософії господарства як методології пізнання господарства і господарювання людини» [6, с. 206]. Сьогодні ця теза стає як ніколи актуальною.

У своїй відомій праці «Філософія господарства» С.Булгаков відмічав, що «неможливо догматично наслідувати лишу одну версію господарства. Питання потрібно ставити ширше і досліджувати господарство з різних боків, оскільки різні філософські системи дивляться на світ через різні вікна, які мають своє кольорове скло» [3, с. 260]. Іншими словами, не можна зводити економічну науку до розгляду лише економічного матеріалізму та людину економічну (раціональну) в ньому. Потрібно досліджувати господарство і людину як частину природи. «Одним з важливих уроків економічного життя - пише Ф.Фукуяма, - уявляється в тому, що благополуччя нації, як і її здібність до конкуренції, обумовлене єдиною всепроникаючою культурною характеристикою - рівнем довіри, притаманному даному суспільству» [7, с. 129]. А

культура, як зазначає С. Булгаков, - твориться у господарстві, «уся вона має господарську основу, у цьому правий економічний матеріалізм. Він неправий у своєму тлумаченні цієї думки, в яке він у якості єдино можливої філософії економізму представляє механістичний матеріалізм, сполучений із соціальним бентамізмом, тому й приводить до абсурду, паплюжачи глибоку й цінну думку» [3, с. 257]. Йдеться не про раціональність дій людини, а про творчу її діяльність - про «людство як трансцендентальний суб'єкт господарства» [*Там само*].

Позиція, відповідно до якої будь-яка культура є абсолютно раціональною глибоко помилкова - зауважує Ф.Фукуяма, - зазвичай ми бачимо як складно адаптується та чи інша культура до однакової економічної ситуації. Це дає підстави стверджувати, що культура не може бути раціональною [4, с. 18].

Завдяки таким інструментам культури як релігія, традиції, звичаї створюється і передається соціальний капітал. А в основі соціального капіталу лежить довіра. Довіра до членів співтовариства.

Сьогодні, коли закон, угода, економічна доцільність стають недостатнім базисом стабільності й благополуччя, вони повинні спиратись на моральність, взаємодію, відповідальність перед суспільством і довіру, що живляться не раціональним розрахунком, а традиціями і звичаями [4, с. 11]. Всі ці поняття є залогом успішного розвитку суспільства.

Дослідження довіри у соціальних науках розпочалось з розвитком теорії прийняття рішень та вірогідних суджень у математиці й відноситься до епохи модерну. Тобто, як пише А. Селігмен, коли «ризик перетворився на невід'ємну частину рольових очікувань після того, як трансформація соціальних ролей та виникнення рольової сегментації поклали безумовний кінець системно визначеним очікуванням рольової поведінки. По мірі зростання рольової сегментації та ускладнення ролей зросла й вірогідність появи обумовлених системною диференціацією «мертонівських дисонансів» між різними аспектами рольової поведінки» [8, с. 197]. Тобто поява довіри пов'язана з виникненням ризиків і обумовлена як засіб протистояння ускладненням соціальної системи. Що ж таке довіра?

Слід підкреслити, що не існує визначення поняття «довіра взагалі».

Довіра - пише Ф. Фукуяма - це очікування членами співтовариства того, що інші його члени будуть поводити себе більш-менш передбачено, порядно та з увагою до потреб оточуючих, у відповідності із деякими загальними нормами [4, с. 21].

Цікавим на нашу думку є розмисли відомого математика А. Таккера, який змоделював ігрову ситуацію з метою проілюструвати функціональне значення довіри. Він доводить, що парадоксальність гри є у тому, що намагання гравців заснувати свою стратегію на раціональних розрахунках ніколи не дають оптимальних результатів. Оптимальний результат досягається лише за умов, коли гравці навчені попереднім досвідом оберуть «нераціональну» стратегію, та ризикуючи програти, навчаться довіряти одне одному. Це якраз те, на ми хочемо звернути увагу.

Польський соціолог П. Штомпка визначає довіру як «парі відносно майбутньої можливої поведінки інших» [9, p. 25]. У певній мірі можемо погодитись з П. Штомпкою, але ж тут відслідковується знову ж таки неокласичний підхід, що полягає в тому, що довіра є обґрунтована у певній мірі раціональна поведінка відносно іншої людини.

З точки зору інституційного підходу, зокрема А. Олейник вважає, що довіра складається в результаті функціональної взаємозалежності та розподілу праці [10, с. 46]. Тобто довіряють не людині, як особі, а як представнику соціального інституту, який сертифікує повноваження своїх представників. Наприклад, довіряють професору університету більше, ніж асистенту того ж університету, оскільки диплом професора є свідченням його кваліфікованості.

Якщо люди довіряють одне одному в силу загальності їхніх моральних, етичних норм, то й витрати виробництва будуть меншими. За таких умов суспільство матиме й більше можливостей для удосконалення своєї економічної діяльності, створювати нові форми організації виробництва, що без сумніву дасть підстави для підвищення конкурентоспроможності національної економіки. І навпаки недовіра в суспільстві створює необхідність дотримуватись формальних юридичних «правил гри», що начебто й непогано, оскільки це дійсно потрібно для сучасного підприємництва, але ж недовіра породжує збільшення трансакційних витрат.

Як зазначає Ф.Фукуяма, недовіра має суттєві наслідки для американської демократії і ще більші - для економіки. Так, наприклад, витрати на утримання поліції та юристів, які забезпечують судові процеси громадянам в США значно більші ніж в інших розвинених країнах світу. Обидві статті витрат складають значну частину ВВП США і становлять начебто прямий податок, що виникає внаслідок недовіри в суспільстві [7, с. 130].

Не випадково у XX ст. японці, маючи схильність до суспільної поведінки, прийшли до такої організації як мережева. Звідси й мережева довіра, яка представлена довірою не індивіду, а групі, співтовариству, тому оточенню, яке зможе заставити індивіда виконати всі обов'язки угоди. Тобто мережева довіра зумовлена належністю ринкового суб'єкта до мережевої структури, яка санкціонує поведінку своїх членів [11, с. 136-137].

Важливо підкреслити, що мережева довіра не обмежується колом осіб, що особисто знають одне одного, а розповсюджується на всю систему опосередкованих контактів, які формують соціальні мережі.

Класичним прикладом використання мережевої довіри є внутріетнічне неформальне кредитування, яке складає конкуренцію формалізованим інститутам фінансового ринку. Успіх підтверджений майже 100% поверненням кредитів. Це зумовлене тим, що кредити надаються не під фінансові обґрунтування платіжеспроможності клієнтів, а під репутацію клієнтів, а також супроводжується системою жорстких санкцій проти неповернень. Сутність санкцій - остракізм етнічних ділових кіл, поза якими імігрант не має шансів на підприємницький успіх. Результатом стає ситуація, коли навіть дуже великі кредити надаються під «чесне слово».

Така ситуація була характерною ще до недавнього часу і в нашій країні. Але в сучасних умовах, коли партнерські відносини стають необов'язковими, така мережева довіра не може існувати серед безвідповідальних бізнесменів.

За умов нестабільності розвитку мережева довіра як правило стає виходом для економіки країни, що дає можливість зробити ринкові трансакції меншими й дешевшими. Показовим для мережевої довіри стає політика системи рекомендацій щодо забезпечення кадрового питання. Тут стає важливим не стільки зміст рекомендації, скільки особа (посада) того, хто її дає.

У такій ситуації сьогодні й Україна. У кадровій політиці домінує не диплом, або сертифікат, а непрямі докази особистих зв'язків. Це означає прагнення фірми отримати не просто працівника, а працівника, що має специфічний капітал у вигляді особистих знайомств, ділових контактів, неформальних зв'язків.

В сучасних умовах, коли величезними темпами витрачається матеріальний капітал в економіці України разом зменшується й суспільний капітал. Але на відміну від матеріального, нагромадження суспільного капіталу набагато складніший і тривaліший процес, який забезпечується моральністю, традиціями, звичаями і врешті культурою суспільства. А в умовах недовіри до владних структур ще складніше забезпечити його відтворення. «Суспільний капітал, необхідний для створення морального суспільства, неможливо отримати шляхом виробництва і реалізації раціональних інвестиційних рішень, подібно до інших форм людського капіталу» [7, с. 135].

На наш погляд якраз довіра визначає успіх і конкурентноздатність національної економіки в умовах зростаючого ризику та невизначеності формального ринку.

Література:

1. С. Булгаков. Розмисли. Творча спадщина у контексті XXI століття / За ред.. В.Д. Базилевича. - К.: Знання, 2006. - 903 с. - (Славетні постаті).

2. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження. - Львів: Світ, 2001. - 416 с.

3. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. - М. : Наука. - 1990. - 412 с.

4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730 с. — (Philosophy).

5. Беккер Г. Преступление и наказание: экономический поход // Истоки. Вып. 4. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

6. Давыдов Д.В. Материалы круглого стола на тему «Познане деятельности как главная задача теории и философии хозяйства» / Д.В. Давыдов, Г.В.Задорожный // Социальная экономика, 2008. - №3-4. - С. 206-223.

7. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. 640 с.

8. Селигмен А. Проблема доверия / Пер. с англ.. И. Мюрберг, Л. Соболевой. М.: Идея:Пресс, 2002.

9. Sztompka P. Trust: a Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

10. Олейник А. Н. «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // Политические исследования. - № 2. - 2001.

11. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С.Ю. Барсукова; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. - М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2004. - 448 с.