

Література

1. Андрущенко В. П. Організоване суспільство. — К.: Інститут вищої освіти АПН України, 2006. — 520 с.
2. Афанасьев В. Г. Общество: системность, познание, управление. М.: ЮНИТИ, 2005. — 168 с.
3. Бевзенко Л. Д. Социальная самоорганизация: синергетическая парадигма; возможности социальных интерпретаций. — К.: ИС НАНУ, 2002. — 436 с.
4. Богданов А. А. Всеобщая организационная наука. (Тектология). — В 3-х ч. — М.: Финансы, 1925—1929.
5. Гладышев А. Г. Социальное управление: теория и методология. — Ч.1. — М.: Муниципальный мир, 2003. — 320 с.
6. Кремень В. Г., Пазиніч С. М., Пономарьов О. С. Філософія управління. — К.: Знання України, 2007. — 360 с.

Стаття подана до редакції 17.10.2011

УДК 338.241.2

О. М. Паливода, канд. екон. наук,
доц. кафедри менеджменту сфери послуг,
Київський національний університет
технологій та дизайну

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОВІРИ В РЕГІОНАЛЬНИХ ПАРТНЕРСТВАХ ОРГАНІЗАЦІЙ

АНОТАЦІЯ. У статті досліджено особливості довіри як економічної категорії та проведено класифікацію чинників, що визначають довіру між стратегічними партнерами.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: економічна довіра, стратегічне партнерство, чинники економічної довіри.

АННОТАЦИЯ. В статье исследуются особенности доверия как экономической категории и осуществляется классификация факторов, которые определяют доверие между стратегическими партнерами.

КЛЮЧОВЫЕ СЛОВА: экономическое доверие, стратегическое партнерство, факторы экономического доверия.

ANNOTATION. This article explores the features of trust as an economic category and classified the factors that define trust between strategic partners.

KEY WORDS: features of trust, strategic partners, factors of trust.

Постановка проблеми. Розвиток мережевої економіки, яка ґрунтується на формуванні різноманітних інтегрованих структур, таких як асоціації, кластери, стратегічні альянси тощо, зумовлений посиленням глобалізації економічних процесів, зростанням монополізму, загостренням конкурентного протистояння, появою новітніх комунікаційних технологій, посиленням регіональної самостійності. Участь у мережевих структурах дає можливість їх учасникам на основі використання синергетичного ефекту розв'язувати ряд життєво важливих проблем, які не можуть бути вирішені кожним суб'єктом окремо.

Попри очевидність економічних вигод пов'язаних з формуванням мережевих структур, насамперед стратегічних партнерств, які є часто регіональними, у вітчизняній економіці не спостерігається їх бурхливого розвитку. Однією з головних причин такої ситуації є низький рівень економічної довіри між господарськими суб'єктами. Адже діяльність стратегічних партнерств ґрунтується передусім на співпраці незалежних учасників, взаємний контроль за діяльністю яких є обмеженим, що спричиняє посилення фактора довіри у взаємовідносинах.

Аналіз досліджень та публікацій. Категорія економічної довіри сьогодні активно досліджується економістами, соціологами, психологами, політологами. Серед найвідоміших слід назвати дослідження Ф. Фукуями, П. Штомпки, Дж. Коулмена, А. Купрейченко, В. Дементьева, В. Звоновського та ін. Більшість праць присвячені з'ясуванню сутності категорії довіри, умовам її виникнення, різновидам та особливостям формування на мікро- та макрорівнях. Проте, незважаючи на певну розробку зазначеної проблеми, недостатньо вивченими залишаються питання щодо особливостей формування економічної довіри між незалежними господарськими суб'єктами, чинників, що впливають на її встановлення та підтримку, а також методик визначення рівня економічної довіри між партнерами.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей довіри як економічної категорії та класифікації чинників формування економічної довіри між стратегічними партнерами.

Основні результати дослідження. Відомий соціолог Ф. Фукуяма визначає довіру як очікування того, що поведінку партнерів можна передбачити та сподівання, що вони будуть поводити себе чесно, уважно до спільних потреб та у відповідності до загально прийнятих норм [6].

П. Штомпка зазначає, що довіра — це спосіб справитися з невідомим майбутнім, це певний ресурс, капітал, який люди приводять у дію, намагаючись будувати модель майбутньої взаємодії з іншими людьми [7].

Слід зазначити, що дослідження явища довіри є досить складним, оскільки цей феномен є рухливим, залежним від багатьох факторів і містить значний елемент суб'єктивізму. Переважна більшість визначень, якими користуються науковці, ґрунтується на соціологічних чи психологічних дослідженнях цього явища. Безумовно, зазначені аспекти вивчення феномену довіри є важливими, проте для розуміння механізмів ефективної економічної взаємодії партнерів необхідним є доповнення існуючих визначень категорії довіри економічними складовими.

На наш погляд, особливістю довіри в економічних взаємовідносинах є насамперед її раціональний зміст, тобто спрямованість на отримання певних вигод чи уникнення певних втрат. Вияв довіри партнеру в економічних відносинах завжди пов'язаний з очікуванням збільшення власних вигащів і здебільшого не є інтуїтивним, а ґрунтується на аналізі певної інформації, що стосується як безпосередньо діяльності контрагента, так і інституційного середовища.

Переважна більшість дослідників встановлення відносин довіри пов'язує з моральним та інтелектуальним розвитком суб'єктів, особливостями їх культурного становлення. Специфікою формування економічної довіри є те, що вона може встановлюватися і в середовищі з невисоким етичним рівнем партнерів, але за умови існування певних інститутів, що здатні гарантувати дотримання певних рамок у господарській поведінці.

Відомий дослідник Ф. Фукуяма відзначає, що довіра може існувати на основі або правових механізмів, таких як контракт, договір, або на основі спільних етичних цінностей. Співробітництво, на погляд Ф. Фукуяма, може обійтися і без довіри: розумний егоїзм у поєднанні з необхідними правовими механізмами, наприклад, контрактною системою, може компенсувати її відсутність і дозволяє незнайомим людям створити організацію, яка працює на досягнення загальної мети [6].

Проте найстійкіші організації мають іншу основу, а саме спільність етичних цінностей. Членам таких колективів не потрібна детальна контрактно-правова регламентація їх відносин, базисом їх довіри є моральний консенсус. Довіра, що сформована на основі спільних культурно-етичних цінностей, потребує значно більших зусиль та тривалішого часового періоду, проте вона є більш стійкою.

Узагальнення теоретичного матеріалу з проблематики економічної довіри дозволяє визначити цю категорію таким чином: економічна довіра — це очікування, яке ґрунтується на передбачуваності поведінки та сподівання того, що економічні дії партнерів не спричинять матеріальних збитків навіть за умови відсутності певних економічних санкцій.

Слід погодитися з думкою багатьох дослідників, що для виникнення довіри необхідні такі обставини:

- 1) наявність значимої ситуації, що характеризується невизначеністю чи пов'язаної з ризиком;
- 2) оптимістичне очікування суб'єкта відносно наслідків події;
- 3) вразливість суб'єкта і залежність його від поведінки інших учасників взаємодії;
- 4) добровільність взаємодії;
- 5) відсутність контролю [4].

Економічна довіра завжди пов'язана з обставинами невизначеності у господарській ситуації. Загострення глобальної конкурентної боротьби, збільшення кількості економічних суб'єктів, їх непередбачуваність та непрозорість, а також слабка контролюваність — усе це характеристики середовища, в якому змушені діяти сучасні організації. Уникнути описаної ситуації економічні суб'єкти не можуть, оскільки для того щоб вижити, вони повинні взаємодіяти. У зазначених обставинах довіра виступає одним із способів зменшення невизначеності. Вона сприяє формуванню економічних прогнозів щодо майбутньої поведінки партнерів і створює підґрунтя для здійснення певних господарських дій.

Важливою особливістю виникнення будь-якої довіри, в тому числі й економічної, є те, що довіра одного суб'єкта до другого може залежати від довіри з боку третього суб'єкта. Втрата довіри одним із суб'єктів у такій системі відносин може мати ефект доміно, що спричинить негативні наслідки для всієї системи [3]. Таким чином, встановлення відносин довіри між партнерами, особливо тими, що не є близько знайомими, передбачає врахування інформації від третьої особи.

Уникнути потреби врахування думки третьої особи при формуванні відносин економічної довіри між партнерами можна лише у разі їх тривалої взаємодії. Чим довший період часу організації взаємодіють між собою, тим більшою інформацією вони володіють стосовно один одного і тим швидше вони можуть прийняти рішення щодо довіри чи недовіри контрагенту. Отже, тривалість взаємодії є важливим чинником встановлення партнерської довіри.

Підсумовуючи зазначене вище, можна відокремити такі ознаки економічної довіри:

- очікування отримання економічної вигоди;
- здатність існувати на основі правових механізмів;
- виникнення в умовах невизначеності та ризику;
- врахування інформації та досвіду третьої особи;
- асиметричність встановлення економічної довіри: набагато простіше втратити довіру, ніж подолати недовіру. «Навіть окремі дії, що не співпадають з нашими очікуваннями, можуть призвести до втрати довіри і навпаки, нам потрібно дуже багато серйозних та послідовних доказів, щоб переконатися, що наша недовіра була необгрунтованою» [7].

Встановлення економічної довіри у процесі партнерської взаємодії суб'єктів спрямоване на реалізацію важливих практичних функцій, які представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОВІРИ
У ПАРТНЕРСЬКИХ ВЗАЄМОВІДНОСИНАХ**

Функція	Зміст функції
Активізації комунікацій	Встановлення відносин довіри між суб'єктами сприяє їх активнішому спілкуванню на різних рівнях
Посилення інтеграції	Відносини довіри сприяють зближенню і об'єднанню господарських суб'єктів на засадах економічної вигідності
Зниження ризику та невизначеності	Формування економічної довіри зменшує невизначеність, оскільки робить можливим створення прогнозів поведінки господарських суб'єктів
Відтворення кооперативних відносин	Довіра між партнерами підтримує кооперативну поведінку економічних суб'єктів, оскільки забезпечує її результативність і таким чином, сприяє її тривалому відтворенню
Оптимізація взаємодії	Встановлення відносин економічної довіри сприяє зниженню трансакційних витрат, полегшенню доступу до нових ресурсів, економічнішому використанню обмежених ресурсів
Активізація взаємодії	Довірчі відносини сприяють виникненню частіших, тісніших та як наслідок продуктивніших контактів між партнерами
Інтерактивна	Довіра дає можливість формувати відносини зі зворотними зв'язками
Комплементарна	Полягає в тому, що довіра доповнює існуючу формалізовану структуру і правові регулятори відносин між партнерами
Психологічна	Спрямована на зниження рівня психологічної напруги та уникнення стресових ситуацій у взаємовідносинах

Для дослідження зазначеної категорії доцільно скористатися типологією довіри, що запропонована російським ученим В. Звоновським [2]. Він вважає, що слід розрізняти довіру міжособисту (персоніфіковану) та інституційну. В свою чергу міжособисту довіра може бути також розділена на особисту та безособисту (деперсоніфіковану). Різниця між ними полягає в тому, що перша виникає лише на підставі особистого контакту, коли суб'єкти безпосередньо знають один одного, а друга є наслідком належності до певної широкої соціальної спільноти і для виникнення безособової (деперсоніфікованої) довіри особисте знайомство є необов'язковим. Користуючись такою типологією у дослідженні, слід зазначити, що взаємовідносини у вітчизняному діловому середовищі будуються переважно на особистій довірі. Деперсоніфікована довіра до підприємницьких, громадських та державних інституцій сьогодні є практично зруйнованою. Це зумовлено історичними особливостями розвитку, зокрема специфікою побудови соціалістичної економіки та переходу від адміністративних до ринкових принципів господарювання.

Слід зазначити, що у радянський період була сформована досить висока довіра до держави та її інститутів. Держава займала монопольне становище в економіці, витіснивши всіх своїх конкурентів: незалежні громадські організації, профспілки, місцеве самоврядування. У суспільстві не існувало економічних інститутів, крім держави, які б сприяли економічним взаємовідносинам між підприємствами. Таким чином, ще в радянський період була зруйнована основа для формування деперсоніфікованої економічної довіри між господарськими суб'єктами. Зміна економічної парадигми в 90-ті роки послабила владу держави, що радикальним чином вплинуло на економічні процеси. «Люди, що були виховані в радянський період і не мали навиків спільної діяльності поза державним примусом, виявились досить егоїстичними та опортуністичними у своїй соціальній поведінці, в тому числі в економічній» [2]. Після зруйнування командно-адміністративної економічної системи разом із відповідними державними і соціальними інститутами значною мірою також була знищена й економічна довіра між господарськими суб'єктами. Основою для ділової активності стали взаємовідносини між організаціями, що засновані на особистій довірі знайомих людей. Це дає підстави стверджувати, що створення стратегічних партнерств (альянсів) в українській економіці не отримає зростання, доки не буде відновлена економічна довіра з більшим радіусом ніж та, що формує-

ться на особистих знайомствах. «Деперсоніфікована довіра між двома незнайомими людьми, що є представниками одного суспільства залишається одним із найменш розвинених елементів соціальної взаємодії» [2].

Створення та ефективне функціонування стратегічних альянсів залежить від рівня довіри, який існує між ймовірними партнерами. Саме тому надзвичайно важливим є з'ясування чинників, які визначають його (рис. 1). Слід зазначити, що в одних і тих же обставинах суб'єкти схильні по-різному довіряти потенційним партнерам, що зумовлено, як психологічними особливостями, так і якістю та кількістю доступної інформації, крім того, один і той же суб'єкт може змінювати свою довіру до партнера залежно від зміни певних обставин.

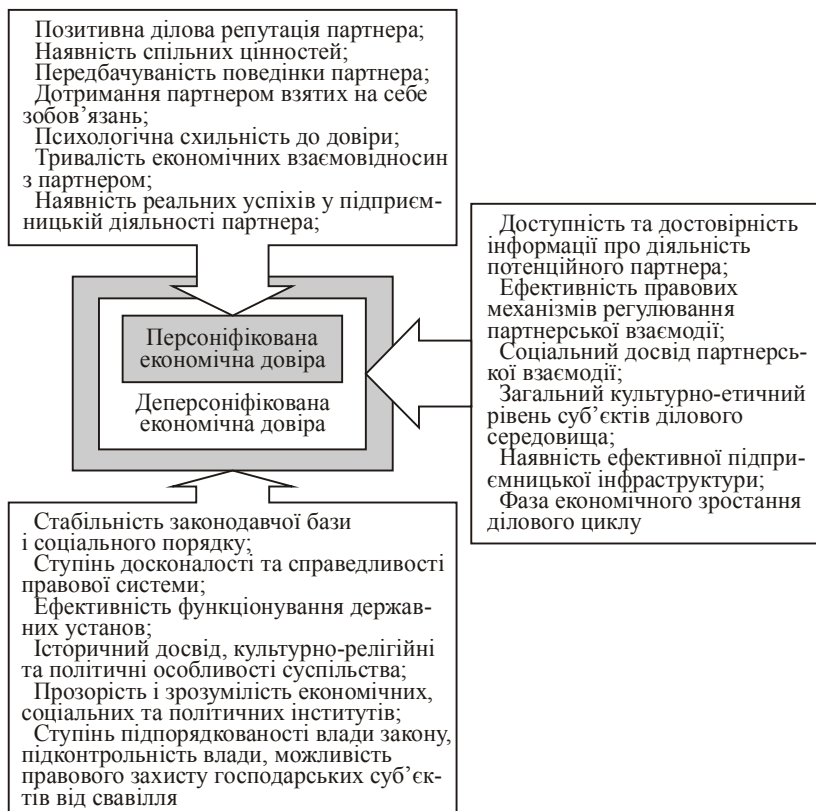


Рис. 1. Чинники, що сприяють формуванню різних типів економічної довіри

Також слід зазначити, що господарські суб'єкти у різних економічних ситуаціях можуть проявляти різну схильність до кооперативної поведінки, що впливає на встановлення довірчих відносин. Так, в умовах економічного зростання більшість економічних суб'єктів схильні демонструвати поведінку, яка сприяє формуванню довіри до них, оскільки такі дії є економічно вигідними в період зростання ринку. В інший же час, зокрема в умовах кризи, ті ж самі суб'єкти можуть вдаватися до некооперативних дій і метою такої поведінки буде мінімізація збитків за рахунок партнерів.

Незважаючи на багатоваріантність та нелінійність, процес формування економічної довіри між партнерами, для яких домінуючими є раціональні мотиви, завжди містить такі складові елементи:

- аналіз ділової репутації партнера (його порядності, чесності, вміння дотримуватися угод, існуванні певної системи цінностей тощо);

- збір та аналіз усієї доступної (економічної, соціальної, правової, етичної) інформації про партнера, оцінка його сучасних досягнень;

- врахування психологічних відчуттів щодо можливості встановлення довірчих взаємовідносин на основі свого попереднього життєвого досвіду;

- аналіз ситуаційного та нормативно-правового контексту, ефективності правової та судової систем, що діють у суспільстві.

У процесі встановлення відносин економічної довіри між партнерами спостерігається три етапна динаміка. Початковий етап взаємовідносин характеризується очікуваннями того, що поведінка партнерів буде відповідати обумовленим домовленостям, а також буде передбачуваною. На цьому етапі довіра ґрунтується на очікуванні раціональності в діях, що знаходить вияв у компетентних рішеннях, наслідком яких є результативна спільна діяльність. Якщо початковий етап взаємодії виявився успішним, відносини довіри між партнерами можуть набути нової якості, що полягає в побудові більш тісних взаємозв'язків. Від суб'єкта наділеного такою довірою очікується не лише відповідальна, а й справедлива та моральна поведінка. Партнерів, які можуть вийти на зазначений етап, значно менше, ніж тих, хто здатен будувати відносини на основі раціональності та розрахунку. Третій етап у формуванні довіри між партнерами характеризується максимальними очікуваннями і потребує значно тривалішого часу.

Очікування цього етапу — сподівання на прояв турботи та допомоги на альтруїстичній основі. Партнерства, що побудовані на такому типі довіри, найдовговічніші, але зустрічаються дуже рідко.

Важливість встановлення довіри для наслідків господарювання спонукає до пошуку ефективних способів її формування та підтримання. Управління економічною довірою повинно відбуватися на різних рівнях: інституційному, міжорганізаційному та всередині організації між співробітниками. Слід наголосити на тому, що різні рівні формування довіри тісно взаємопов'язані і взаємно обумовлені. Успішність зусиль по встановленню довіри на міжорганізаційному рівні прямо залежить від рівня інституційної довіри, а також від стану довірчих відносин всередині організації. Очевидним є той факт, що організація, всередині якої відсутня довіра між співробітниками, ніколи не зможе встановити відносини економічної довіри зі своїми партнерами. Слід також зазначити, що якщо в суспільстві панує клімат загальної недовіри до різних інституцій та суб'єктів, а також коли ситуація ускладнена відсутню довіри до ефективності, справедливості та неупередженості правових механізмів, формування довіри між партнерами, особливо якщо вони особисто незнайомі, є надзвичайно проблематичним.

Економічна довіра між діловими партнерами вимагає постійної підтримки. У зв'язку з цим актуальним є виділення важливих характеристик відносин, що сприяють встановленню та закріпленню довіри. Узагальнивши досвід стратегічних партнерств, дослідники акцентують увагу на таких найрезультативніших моделях поведінки [4, 5]:

- демонстрація прогнозованості та передбачуваності у діях, що ґрунтується на дотриманні узгодженої стратегії, відсутності різких змін курсу, послідовності у діяльності, вчасному наданні необхідної інформації, що стосується спільного проекту;

- підтримка почуття єдності, основою якої є досягнення спільних цілей, що сформульовані на початку проекту, а також наявність спільних цінностей, що стосуються уявлень про чесність, порядність, ділову етику;

- прояв надійності, що відображається у вмінні дотримуватися взятих на себе зобов'язань щодо термінів, стандартів якості, обумовлених обсягів спільного проекту;

- підтримка рівноправності у стосунках, що базується на повазі до партнера, визнанні його ролі та місця у спільній діяльності;

— акцентування уваги на важливих для партнера аспектах діяльності, прояв підтримки в питаннях, які турбують партнерів, уміння пробачати дрібні прорахунки, демонстрація бажання та зацікавленості у співпраці.

Реалізація перелічених моделей поведінки може здійснюватися за допомогою як формальних зустрічей, переговорів, нарад тощо, так і через неформальне спілкування. Для встановлення довірчих ділових стосунків доцільно застосовувати обидва способи.

Висновки. Труднощі формування відносин економічної довіри між діловими партнерами свідчать про необхідність уважніше та вдумливіше ставитися до зазначеного аспекту функціонування організації. Адже в сучасному економічному просторі важливою конкурентною перевагою організації все більше стає вміння встановити довіру до себе та своєї діяльності, оскільки це дає змогу вирішувати такі практичні проблеми, як зменшення транзакційних витрат, полегшення доступу до нових ресурсів, зростання ефективності та конкурентоспроможності виробництва.

Література

1. Дементьев В. Е. Доверие — фактор функционирования и развития современной рыночной экономики / В. Дементьев // Российский экономический журнал. — 2004. — № 8. — С. 46—65.
2. Звоновский В. Повседневное безличное доверие как фактор хозяйственной жизни / В. Звоновский // Социальная реальность. — 2008. — № 7. — Режим доступа: <http://socreal.fom.ru/?link=ARTICLE&aid=541>
3. Коулман Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ / Дж. Коулман // Экономическая социология. — 2009. — №3. — Режим доступа: www.ecsoc.msses.ru
4. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия / А.Б. Купрейченко. — М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. — 564 с.
5. Уоллес Р. Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий / Р. Л. Уоллес; Пер. с англ. — М.: Добрая книга, 2005. — 288 с.
6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: / Ф. Фукуяма; Пер. с англ. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730, [6] с. — (Philosophy).
7. Штомпка П. Социология. Анализ современного общества / П. Штомпка; Пер. с польск. С. М. Червонной. — М.: Логос, 2005. — 664 с.

Стаття подана до редакції 24.10.2011