

Секція: Інституціональна економіка.

Тарасенко А.Г.

*старший викладач кафедри фундаментальних економічних дисциплін
Національної академії статистики, обліку та аудиту
м. Київ, Україна*

СУСПІЛЬНА ДОВІРА – КЛЮЧОВИЙ РЕСУРС СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Громадянське суспільство, в широкому розумінні слова, так само, як і соціально орієнтована економіка, передбачають наявність цілої низки інститутів, серед яких вагоме місце належить соціальній довірі.

Дослідники одностайно розглядають суспільну довіру як один із ключових елементів соціального капіталу, важливий змашувальний матеріал соціально-економічної системи. Довіра може виступати і як джерело і як результат соціально-економічної взаємодії, а також слугувати в якості узагальненого показника дієвості соціальних норм та цінностей, які лежать в основі ефективного суспільного співробітництва. Роль довіри в суспільному житті багатогранна, особливо важливою вона є в соціально-економічній сфері, оскільки соціальна довіра сприяє економічному зростанню та ефективному функціонуванню ринкової економіки. Довіра є обов'язковим елементом у відносинах всіх суб'єктів економічної діяльності в цивілізованому суспільстві. Вона сприяє налагодженню фінансових, речових, інформаційних та інших відносин. Довірчі відносини прямо пропорційно впливають на розвиток всіх інших видів економічних зв'язків. Розвиток довірчих відносин між економічними суб'єктами характеризує ступінь зрілості ринку, націленість його учасників на довгострокові економічні результати.

На макроекономічному рівні соціальна довіра є важливим фактором розбудови соціально орієнтованої економіки, фундаментом якої є міцне громадянське суспільство, засноване на демократичній стабільності та

соціальному партнерстві між його рушійними силами – державою, бізнесом, найманими працівниками.

Фактор довіри тривалий час не систематизувався і не розглядався в площині економічних категоріальних понять, очевидно, тому, що донедавна в економічній науці („теорія модернізації”) панувала сумнівна теза про те, що в ході розвитку господарського життя неформальні моральні норми відіміруть, як анахронізм минулого і будуть замінені чіткими формальними приписами. Інтерес до проблеми довіри помітно зріс в 90-ті роки ХХ ст., коли стало зрозумілим, що ніби-то простий і очевидний морально-етичний фактор довіри містить цілий спектр складних соціально-економічних відтінків.

У зв'язку з цим постає проблема всебічного дослідження категорії довіри, як головного елементу соціального капіталу, та її впливу на соціально-економічні процеси в соціально орієнтованій економіці. Потребують вивчення та дослідження ті соціально-економічні чинники, що сприяють зародженню і укріпленню соціальної довіри.

Критично важливою для соціально-економічного розвитку суспільства є інституціональна чи системна довіра, що представляє собою повністю безособову форму довіри до офіційно встановлених правил, норм, інститутів. Головним чинником таких інститутів виступає держава. Інституціональна довіра передбачає, що існують законодавчі механізми захисту здійснення формальних правил чи угод і ними можна ефективно скористатися. Тому інституціональна довіра особливо необхідна в ефективній соціально орієнтованій ринковій економіці, оскільки вона дозволяє акторам здійснювати угоди і входити в нові контакти, навіть якщо партнер їм особисто не знайомий і про нього немає повної інформації. Інституціональна довіра будується на здатності забезпечувати санкції з боку інститутів проти тих осіб, дії яких входять в протиріччя із загальноприйнятими суспільними принципами та нормами. Ступінь інституціональної довіри, так же як і інших форм довіри, у значній мірі залежить від відповідного інституціонального оточуючого середовища. В той час як персоніфікована і колективна довіра можуть до певної

міри існувати незалежно від інституціонального поля, інституціональна довіра вимагає стійких та передбачливих заходів підтримки порядку, правових та господарсько-політичних умов.

В умовах, коли державні владні інститути неспроможні ефективно забезпечувати такі умови, єдиним засобом проти шахрайства стає персоніфікована довіра, заснована на загальній приналежності до соціальної спільноти, що є переважаючою формою довіри у традиційних доіндустріальних суспільствах. Особливо чітко це демонструє такий феномен, як неформальна економіка у перехідних суспільствах, в тому числі і в Україні, ефективність функціонування якої залежить від соціальних зв'язків, від їх здатності забезпечувати підтримуючу довіру, що стає заміником інституціональної довіри.

Вчені характеризують таку ситуацію, як „синдром недовіри”, що відбиває досвід минулих часів – а саме, переважання персоніфікованої довіри і інституціональної недовіри[1]. У відповідності до такої точки зору, інституціональна недовіра виникає перш за все у тих перехідних економіках, де загальна політична, економічна і соціальна система має невизначений характер, де реформи ще не привели до вкорінення прозорих правил та ефективних систем захисту і підтримки, інституціональне середовище часто характеризується недієвою правовою системою, недосконалістю прав власності, втручанням державної бюрократії у питання підприємницької діяльності, корупцією і загальним кліматом суспільної недовіри.

Там, де відсутня інституціональна довіра, проблематичним виявляється можливість довгострокового планування економічної діяльності з боку підприємців, здійснення внутрішніх та іноземних інвестицій; економічні суб'єкти використовують заборонені законодавством, але не засуджувані суспільством методи поведінки: ухиляння від податків, тіньові схеми господарської діяльності і т. і., що в свою чергу посилює негативне сприйняття підприємницької діяльності державою. Як наслідок, приймаються репресивні

фіскальні заходи і відсуваються на другий план необхідні реформи, що, у свою чергу, посилює негативне відношення підприємців до уряду.

Інакше виглядає оточуюче середовище у розвинутих ринкових економіках. У країнах із тривалою ринковою традицією в процесі тривалого історичного розвитку сформувались основні інститути, необхідні для функціонування ринкового господарства; вони, як правило, працездатні і є вкоріненими у свідомості суб'єктів господарювання, а політична система забезпечує накладення санкцій за зловживання довірою і порушення закону. Отже, суспільством визнається певний мінімальний рівень громадянсько-правових норм. Все це сприяє формуванню інституціональної довіри.

Найвищою формою суспільної довіри є так звана узагальнена соціальна довіра, яка ґрунтується на загальноприйнятих моральних суспільних нормах та цінностях. Згідно з К. Ерроу, джерелом соціальної довіри є існування в суспільстві певної «узагальненої моралі», негласних угод, що виробились в процесі його еволюції відносно визначеної поваги до інших людей. Вона є серцевиною соціального капіталу, його узагальнюючим показником. Загальна довіра відбиває рівень потенційної готовності людей в суспільстві до співробітництва.

Роль загальної довіри полягає в підтриманні таких моральних норм та цінностей, що зменшують соціально-економічну непередбачуваність, стимулюють таку суспільну поведінку, яка полегшує узгодження інтересів учасників економічної взаємодії і тим самим унеможлиблює виникнення умов для авантюристичних чи опортуністичних дій у відносинах між ними. Саме загальна довіра становить суспільний економічний актив, що впливає на економічне зростання і розвиток демократії. Рівень загальної довіри, притаманний даному суспільству, обумовлює добробут нації та її конкурентоспроможність на світовому ринку. Загальна довіра впливає також на масштаби економічних організацій в різних країнах[2] та на демократичну стабільність[3]. В суспільстві з високим рівнем узагальненої довіри, зазвичай,

вищий рівень визнання публічної влади і, як наслідок, нижчі витрати на підтримання суспільного порядку.

Той факт, що шахрайство і злочинство ніколи не були головними засобами досягнення власної вигоди в міцному громадянському суспільстві, яке має стабільно високий рівень узагальненої соціальної довіри і єдиних моральних норм та цінностей, свідчить про те, що в таких умовах шахрайство стає економічно не вигідним, а соціальна довіра приносить більший зиск і володіє властивостями суспільного блага.

Таким чином, у сучасному громадянському суспільстві (особливо в умовах розбудови соціальної ринкової економіки в Україні) проблема загальної соціальної довіри має перейти з суто моральної площини в суто економічну: довіра, так само як порядність і чесність, має винагороджуватись, вона повинна бути суспільно вигідною і тоді вона перетворюється на реальний економічний ресурс суспільства. Адже соціальні цінності – такі як чесність, взаємність, виконання зобов'язань, довіра – забезпечують можливість стійких відносин в усіх сферах суспільного життя, вони є основою для взаємодопомоги та співробітництва, сприяють досягненню спільних цілей в громадянському суспільстві та в економічній діяльності і мають реальну цінність в грошовому вимірі. Беззаперечним також можна вважати той факт, що будь-які прогресивні соціально-економічні реформи, побічним ефектом яких є руйнація соціальної довіри, приречені на невдачу.

Список використаних джерел

1. Leipold H. (1999), Institutionenbildung in der Transformation. In: H.-H. Höhmann (Ed.), Schriftenreihe des BiOst 38. Baden-Baden: Nomos, pp.133-151.
2. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М., 2008. – 730 с.
3. Inglehart, R. (1999). Trust, Well-being and Democracy. In Democracy and Trust (M.E. Warren, ed.). New York: Cambridge University Press. pp. 88-120.