

УДК 316.334.23

**РОЛЬ ДОВЕРИЯ И АСОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА
ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА**

Архиереев С.И., д.экон.н., профессор, НТУ «ХПИ»

Показана важность анализа асоциального капитала совместно с доверием для развития международного бизнеса.

Ключевые слова: доверие, асоциальный капитал, международный бизнес.

**THE ROLE OF TRUST AND ASOCIAL CAPITAL FOR
DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL BUSINESS**

*Arkhiereiev S., Doctor of Economics, Professor, National Technical University
«Kharkiv Polytechnic Institute»*

The importance of analysis of asocial capital in companion with trust for development of international business is proved.

Keywords: trust, asocial capital, international business.

Независимо от используемого определения главным отличием международного бизнеса является функционирование во внешней среде, определяемой особенностями других государств. Безусловно, важную характеристику внешней среды бизнеса каждого государства представляет собой доверие. Признавая исключительную важность и значение исследований проблемы доверия, все-таки невозможно согласиться с автором фундаментального произведения по проблеме доверия Ф. Фукуямой в том, что «благополучие страны, а также ее состязательная способность на фоне других стран определяются одной универсальной культурной характеристикой – присущим ее обществу уровнем доверия» [1].

Ф. Фукуяма в данном случае, по нашему мнению, преувеличивает значение доверия, приписывая ему роль, которую в экономике играет социальный капитал, в то время как уровень доверия лишь отражает степень его присутствия в экономической жизни страны.

Доверию Ф. Фукуямой дается определение, с которым в принципе можно согласиться («Доверие – это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами»), но определение социального капитала через доверие вызывает серьезные сомнения («Социальный капитал – это определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами») [2]. При таком определении практически вообще теряется разница между доверием и социальным капиталом.

Доверие является результатом наличия в обществе социального капитала, а вовсе не наоборот, как утверждает Ф. Фукуяма. Подобные утверждения являются результатом заимствования экономической наукой внеэкономических определений доверия.

Социальный капитал может быть выделен по характеру его носителя, и в этом случае он может быть определен как институциональный человеческий капитал [3]. Однако социальный капитал может быть выделен и по характеру результатов его функционирования. На наш взгляд, в этом понимании социальный капитал предполагает готовность добровольно осуществлять деятельность, полезный эффект которой присваивается другими субъектами, другими словами – готовность уступить полезного эффекта деятельности другим субъектам (или в менее экономизированной формулировке – готовность помогать другим, а не сосредотачиваться лишь на своих обособленных интересах). В данном разделе категория социального капитала будет использоваться именно в этом понимании.

Более слабое определение социального капитала, когда по крайней мере никто не пытается удержать заработанный эффект у его законного владельца возможно, но, по нашему мнению, это не соответствует сущности социального капитала, хотя и свидетельствует об уровне социализированности общества. Скорее, это явление может быть описано в негативном отношении как отсутствие асоциального капитала, являющегося противоположностью социального капитала. Асоциальный капитал, по нашему мнению, предполагает незаконное извлечение полезного эффекта из деятельности других субъектов.

Категории социального и асоциального капитала описывают капитал, при функционировании которого преобладают внешние эффекты, в первом случае позитивные для других субъектов, во втором – негативные. Естественно, за рамками внешних эффектов остаются основные результаты деятельности капитала, которые можно назвать соционейтральными. Типичным примером подобных результатов является транзакция в ее идеальном понимании, а такого капитала – транзакционный капитал.

Поэтому для международного бизнеса возникает важный вопрос – какой из характеристик капитала пользоваться для оценки внешней среды того или иного государства. Асоциальный капитал оказывается ближе понятию доверия, чем социальный, если определять доверие как ожидание поведения окружающих в соответствии с общими нормами (пока социальный капитал еще им не соответствует), утвердившимися в обществе, как это сделано выше.

Таблица 1. Группировка европейских стран по уровню коэффициента доверия (в порядке убывания)

Группа	Интервал значений коэффициента для группы	Место страны	Страна	Коэффициент доверия	Год
I	>0,58	1	Дания	0,697	2012
		2	Норвегия	0,670	2012
		3	Финляндия	0,659	2012
		4	Исландия	0,601	2012
		5	Швеция	0,601	2012
		6	Нидерланды	0,593	2012
II	0,48-0,58	7	Швейцария	0,568	2012
		8	Эстония	0,549	2012
		9	Великобритания	0,539	2012
		10	Израиль	0,523	2012
		11	Испания	0,512	2012
		12	Бельгия	0,509	2012
		13	Австрия	0,508	2006
		14	Ирландия	0,507	2012
		15	Люксембург	0,501	2004
		16	Германия	0,491	2012
III	0,43-0,48	17	Венгрия	0,480	2012
		18	Литва	0,479	2010
		19	Хорватия	0,456	2010
		20	Италия	0,455	2002
		21	Словения	0,455	2012
		22	Россия	0,439	2012
		23	Чехия	0,437	2012
		24	Франция	0,433	2010
		25	Украина	0,417	2010
IV	0,38-0,43	26	Польша	0,412	2012
		27	Латвия	0,412	2008
		28	Греция	0,402	2010
		29	Словакия	0,396	2012
		30	Румыния	0,381	2008
		31	Кипр	0,364	2012
V	<0,38	32	Косово	0,364	2012
		33	Португалия	0,359	2012
		34	Болгария	0,332	2012
		35	Турция	0,230	2008

Источник: рассчитано автором на основе данных European Social Survey.

Большинство социологических исследований отношений доверия [4, 5], широко привлекаемых для экономического анализа этого феномена [6], не может быть использовано для описания всех экономических категорий, связанных с доверием. Хотя и экономисты на основе этих данных могут получить важные выводы об уровне и динамике доверия в обществе. Так,

на основе данных этих исследований показана тенденция к снижению уровня доверия в период рыночной трансформации. [7].

С точки зрения международного бизнеса в выгодную сторону отличается исследование European Social Survey [8], в котором комплекс отношений доверия исследовался более полно и достаточно регулярно. Это исследование ценно тем, что с некоторыми оговорками среди его данных можно найти соответствие не только собственно доверию, но и социальному и асоциальному капиталу. Этим феноменам посвящены три вопроса.

1. Большинству людей можно доверять, или Вы должны быть чрезвычайно осторожными? Этот вопрос, естественно, относится к уровню доверия, но при ближайшем рассмотрении видна связь такой постановки вопроса с транзакционными издержками.

2. Большую часть времени люди стремятся помочь или главным образом заботятся о себе? Этот вопрос непосредственно связан с распространенностью социального капитала.

3. Большинство людей пытаются извлечь из вас выгоду или пытаются быть справедливыми? Этот вопрос напротив, может быть использован для оценки степени распространенности асоциального капитала. Отметим, правда, что шкала ответов по данному вопросу строится таким образом, что описывает *отсутствие* асоциального капитала.

Недостатком этого исследования является отсутствие интегральных показателей, которые отражали бы распространенность в обществе того или иного феномена. Рассмотрим возможности формирования такого показателя применительно к доверию. Необходимо, конечно, предположить, что данные опросов объективно отражают действительное положение дел в обществе. В качестве такого показателя предлагаем использовать коэффициент доверия, рассчитываемый в предположении, что индивидуальная оценка доверия, выбранная при опросе, соответствует частоте столкновения индивидуума со случаями, в которых контрагенту можно было доверять.

Тогда, суммируя произведения величины групп с одинаковой оценкой на соответствующий ранг, получим показатель, характеризующий абсолютные данные распространения доверия в обществе. А определив его отношение к максимально возможному значению этого показателя, которое в нашем случае равно 1000, можно рассчитать коэффициент доверия, показывающий относительное (по отношению к его максимально возможному значению) распространение доверия в обществе.

Предложенный показатель допускает и иные интерпретации его обоснования, которые, не будут противоречить предложенным принципам расчета. Полученные таким образом данные о значении коэффициента доверия в различных странах Европы показаны в табл.2, где страны ранжированы по уровню коэффициента доверия, наблюдавшегося в последнем году, по которому имеется информация по соответствующей

стране. На основании этого ранжирования можно выделить следующие группы стран.

Таблица 2. Группировка европейских стран по уровню распространения социального капитала (в порядке убывания)

Группа	Интервал значений коэффициента для группы	Место страны	Страна	Коэффициент распространения социального капитала	Год
I	>0,56	1	Исландия	0,629	2012
		2	Дания	0,617	2012
		3	Норвегия	0,610	2012
		4	Швеция	0,595	2012
		5	Финляндия	0,585	2012
		6	Великобритания	0,584	2012
		7	Швейцария	0,576	2012
		8	Ирландия	0,575	2012
II	0,56–0,49	9	Нидерланды	0,556	2012
		10	Австрия	0,533	2006
		11	Германия	0,516	2012
		12	Израиль	0,514	2012
		13	Эстония	0,502	2012
		14	Словения	0,498	2012
		15	Латвия	0,497	2008
III	0,49–0,44	16	Венгрия	0,478	2012
		17	Люксембург	0,477	2006
		18	Испания	0,473	2012
		19	Бельгия	0,462	2012
		20	Россия	0,456	2012
		21	Чехия	0,454	2012
		22	Литва	0,449	2010
		23	Франция	0,446	2010
IV	0,44–0,34	24	Словакия	0,416	2012
		25	Италия	0,408	2002
		26	Хорватия	0,389	2010
		27	Украина	0,389	2010
		28	Польша	0,377	2012
		29	Португалия	0,374	2012
		30	Косово	0,366	2012
		31	Кипр	0,362	2012
V	<0,34	32	Румыния	0,335	2008
		33	Болгария	0,329	2012
		34	Греция	0,325	2010
		35	Турция	0,299	2012

Источник: рассчитано автором на основе данных European Social Survey.

Таблица 3. Группировка европейских стран по уровню отсутствия асоциального капитала (в порядке убывания)

Группа	Интервал значений коэф. для группы	Место страны	Страна	Коэф. отсутств. асоциального капитала	Год
I	>0,6	1	Дания	0,732	2012
		2	Норвегия	0,695	2012
		3	Финляндия	0,681	2012
		4	Исландия	0,678	2012
		5	Швеция	0,654	2012
		6	Нидерланды	0,641	2012
		7	Швейцария	0,633	2012
II	0,56–0,6	8	Германия	0,590	2012
		9	Франция	0,581	2010
		10	Бельгия	0,579	2012
		11	Великобритания	0,578	2012
		12	Эстония	0,574	2012
		13	Ирландия	0,574	2012
		14	Люксембург	0,571	2004
		15	Австрия	0,567	2006
III	0,49–0,56	16	Испания	0,557	2012
		17	Израиль	0,540	2012
		18	Латвия	0,536	2008
		19	Литва	0,528	2010
		20	Словения	0,524	2012
		21	Россия	0,511	2012
		22	Венгрия	0,505	2012
		23	Польша	0,496	2012
		24	Чехия	0,496	2012
IV	0,43–0,49	25	Португалия	0,481	2012
		26	Хорватия	0,479	2010
		27	Италия	0,461	2012
		28	Украина	0,445	2010
		29	Словакия	0,438	2012
V	<0,43	31	Кипр	0,410	2012
		32	Болгария	0,403	2012
		33	Греция	0,392	2010
		34	Румыния	0,366	2008
		35	Турция	0,318	2008

Источник: рассчитано автором на основе данных European Social Survey.

Группа I – страны с наибольшим уровнем доверия, наиболее благоприятные для международного бизнеса, представленные государствами Северной Европы, к которым непосредственно приближаются Нидерланды.

Группа II – страны с высоким средним уровнем доверия, также благоприятные для ведения международного бизнеса, представленные

группой развитых рыночных экономик, в которую вошла также прошедшая период рыночной трансформации Эстония.

Группа III – страны с центральным средним уровнем доверия, в которых существуют нормальные условия для ведения международного бизнеса, но требуется дополнительная осторожность, это по-преимуществу центрально-европейские постсоциалистические экономики с относительно высоким уровнем развития, Россия, а также развитые рыночные экономики – Италия и Франция.

Группа IV – страны с низким средним уровнем доверия, в которых для ведения международного бизнеса необходима серьезная настороженность, представленные менее развитыми постсоциалистическими экономиками, включая Украину, а также известной своими проблемами Грецией.

Группа V – страны с наименьшим уровнем доверия, в которых необходима при ведении международного бизнеса наибольшая осторожность, в основном представленные проблемными экономиками, в том числе достаточно рыночно развитой, но известной своими проблемами экономикой Португалии.

Расчеты показателей для социального и асоциального капитала могут проводиться по тому же принципу, что и для коэффициента доверия. На их основе также проведена группировка стран по показателям уровня распространения социального и отсутствия асоциального капитала, имеющих для последнего доступного года каждой страны (см. табл. 2 и 3).

В обоих случаях группировка стран оказывается достаточно близкой к той, что получена для коэффициента доверия, но в то же время все таки отличной от нее. Поэтому для определения того, с каким видом капитала у доверия более значимая связь, необходимо прибегнуть к дополнительным методам исследования. Корреляция коэффициента доверия с коэффициентом наличия социального капитала равна 0,91, с коэффициентом отсутствия асоциального капитала равна – 0,94, а значит связь с асоциальным капиталом действительно сильнее.

Кроме того, если при рассмотрении социального капитала мы наблюдаем такую же размытую картину в середине списка, как и при анализе доверия, где встречаются попеременно совершенно различные страны, то при анализе отсутствия асоциального капитала картина существенно меняется. Страны с одинаковым бекграундом развития оказываются сгруппированы более тесно, а по отдельным государствам наблюдается серьезная коррекция. Так Франция оказывается на надежной 9-й позиции по сравнению с 24-й по показателю доверия, также существенно выше оказывается ранг Португалии, наблюдаются и другие коррекции списка. Напомним только, что в данном случае анализируется не бизнес окружение, а внешняя среда развития международного бизнеса в конкретных странах вообще.

Таким образом, доверие оказывается заключено в «тисках» влияния социального и асоциального капитала. Если первый способствует увеличению уровня доверия, может быть и не всегда обоснованному, то второй, наоборот, способствует сокращению его уровня. Проблема заключается в том, что в обществе практически всегда присутствуют носители и того, и другого, а доверие формируется в результате сложной суперпозиции их влияния, которую не всегда возможно учесть.

Коэффициент распространения социального капитала, конечно, является важной характеристикой внешней среды внутри страны, но для представителей иностранного бизнеса возможность использования ее явно ограничены. Для практической цели предварительного анализа внешней среды при выборе направлений развития международного бизнеса более важной оказывается характеристики внешней среды ведения бизнеса той или иной страны, определяемые показателями коэффициентов доверия и отсутствия асоциального капитала.

Список литературы

1. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. [Текст] / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с. (С. 20)
2. Там же, С. 52.
3. Архиреев, С.И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации: монография [Текст] / С. И.Архиреев - Х. : Бизнес Информ, 2000. - 288 с. :
4. The World Values Survey [электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.worldvaluessurvey.org/>
5. The European Values Study [электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.europeanvaluesstudy.eu/>
6. Латов, Ю.В. Межличностное и институциональное доверие в современной России на ментальной карте мира [Текст] / Ю.В. Латов // Экономическая теория. – 2010. – №3. – С. 50-59.
7. Геец, В.М. Доверие как элемент социального капитала в экономическом развитии Украины [Текст] / В.М. Геец // Экономическая теория. – 2010. – №3. – С. 7-19. (С. 9)
8. The European Social Survey [электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://www.europeansocialsurvey.org/>