

природную среду как условие его жизнедеятельности. Эколого-социальные – это взаимосвязи опосредующие воздействие окружающей природной среды на здоровье и жизнедеятельность человека.

Выделение данных типов взаимосвязей позволяет понять, что экологический аспект нужно учитывать не только в процессе структурной перестройки производственной деятельности, но и при воздействии на структуру потребления, экологическую культуру населения, социальные параметры развития общества.

Таким образом, оценка социально-экологического потенциала позволит на основе множества сформулированных прогнозов выработать стратегию и тактику управления регионом (национальной экономикой), определить конкретные мероприятия, обеспечивающие их реализацию.

Т.Л. Майборода, м-р экон. наук

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
(Республика Беларусь, Минск)*

ДОВЕРИЕ И ТИПЫ РЫНОЧНОГО ОБМЕНА

Типы рыночного обмена постоянно эволюционировали в ходе развития экономических отношений и способов производства. Можно выделить следующие основные типы обмена:

- персонифицированный, что подразумевает личное знакомство партнеров по сделке, необходимость накопления специфических знаний;
- неперсонифицированный, «анонимный», что означает наличие большого количества субъектов рынка, не знакомых с друг другом и совершающих выбор партнера в условиях дефицита информации.

Исторически персонифицированный обмен связан с наличием замкнутой группы участников обмена, что характерно для периода мелкого производства и местной торговли. Д. Норт описывает такой обмен как постоянно повторяемый, культурно однородный и характеризующийся отсутствием контроля и принуждения со стороны третьих лиц [1, с. 54]. В таких сообществах транзакционные

издержки невысоки, доверие между участниками строится на устойчивых связях и выполняющихся ожиданиях.

В рамках исторической школы (в трудах Ф. Листа и его последователей) трансформация политической экономики в историко-этическую науку подразумевало исследование народного хозяйства как условно-замкнутого сообщества, характеризующегося общностью обычаев, права и моральных стандартов хозяйствования. Таким образом, практики персонализированного обмена распространялись на макроэкономический уровень анализа, а доверие предстает как неформальная ценность такого хозяйства.

В рамках условно-замкнутых сообществ важной характеристикой обмена становятся «границы доверия» или «радиус доверия». Анализируя «границы доверия», в рамках которых действуют нормы справедливости и честности, А. Маршалл говорит об эволюционном характере формирования доверия: «возможности для мошенничества теперь, безусловно, более многочисленны, чем прежде, однако нет оснований считать, что люди используют большую долю таких возможностей, нежели раньше. Напротив, современные методы торговли включают в себя вошедшие в привычку принципы доверия, с одной стороны, а с другой — способность противостоять искушению обманывать, способность, не свойственную отсталым народам» [2, с. 62].

Эта цивилизационная разница в подходах к хозяйствованию приводит к тому, что фирмы, начинающие производство в странах с другими ценностями и культурой, вынуждены импортировать рабочих на посты, требующие доверия. Как отмечает Ж.-Б. Сэй, рассматривая ограничительные факторы предложения предпринимательства на рынке международной торговли: «...надо знать обычаи и законы, управляющие народами, с которыми производится торговля. Наконец, надо хорошо знать людей, дабы не обмануться, оказывая им свое доверие, возлагая на них известные поручения и вообще поддерживая с ними какие бы то ни было отношения» [3, с. 62].

Анализируя современные «границы доверия», в рамках которых действуют нормы справедливости и честности», Маршалл приходит к выводу, что семейные связи становятся прочнее, а соседские связи слабеют и приравняются к отношениям с чужаками. Тут необходимо различать сужение границ доверия до семейных (Ф.

Фукуяма рассматривает это явление как реакционное, тормозящее развитие и называет «фамилизмом») и различие более сильного межличностного доверия и слабого общего.

По мере роста объема и масштабов обмена, усложнения производства и появления сделок, растянутых во времени, стал развиваться другой тип обмена — неперсонифицированный, «анонимный». Он характеризуется единичностью актов обмена, частым отсутствием общих ценностей и норм, сложностью прогнозирования экономической деятельности.

Дискуссионным является вопрос о степени, в которой сети, построенные на доверии и личных контактах являются субститутами безличного рынка, управляемого в соответствии с законом. Параметры доверия и надежности выполнения обязательств в рамках сообщества расширяют круг возможностей и оптимизируют процессы сделок, отменяя определенные формальности, необходимые для функционирования рынка индивидуальных акторов.

В экономической литературе нет однозначной оценки доверия как продуктивной ценности безличного рынка. Ряд исследователей (Г. Беккер, Ф. Хайек, О. Уильямсон) рассматривают доверие, альтруизм, взаимопомощь как внутригрупповые ценности, противостоящие эгоистичным стратегиям рынка. М. Грановеттер подчеркивает, что институт контракта в безличных рыночных отношениях заменяет институт доверия. Однако различие между именными и анонимными обменами не так сильно, и даже на некоторых рынках (современное банковское дело) вопрос накопленного доверия очень важен. Поэтому сети и рынки чаще всего рассматривают как дополняющие и пересекающиеся структуры, а доверие является общей ценностью для всех типов рыночного обмена, хотя различны способы его формирования.

Литература:

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
2. Маршалл, А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл. - М.: Прогресс, 1993. - т. 1. - 415 с.
3. Сэй, Ж.-Б. Трактат политической экономии / Ж.-Б. Сэй. - М.: Издание К. Т. Солдатенкова, вып. 7, 1896 — 240 с.