

ДОВІРА ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ВЗАЄМОДІЇ Й РОЗВИТКУ АВІАКОМПАНІЙ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ МЕРЕЖ

У статті розглядаються процеси взаємодії й інтеграції авіакомпаній в умовах формування інформаційного суспільства, єдиного економічного простору й глобальної економічної кризи. Для побудови ефективних моделей взаємодії й партнерства авіакомпаній із зацікавленими сторонами рекомендовано використання фактору довіри.

Постановка проблеми Сучасна епоха — епоха інформаційного суспільства, інформаційних технологій, інформаційної економіки (економіки мереж) й інформаційних методів управління суспільними процесами. Глобальна економіка мереж визначається як "середовище, у якому будь-яка компанія або індивід, що перебувають у будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко й з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією або індивідом із приводу спільної роботи, для торгівлі, для обміну ідеями й ноу-хау або просто для задоволення"[1]. Виникнення економіки мереж пов'язують із розвитком інформаційних технологій, що приводить до еволюції сучасних економічних систем, розвитку неринкових механізмів регулювання й сітьових організаційних структур. Вдале використання інформаційних технологій перетворює організацію в сітьову структуру, що дає їй нову якість, яку не можливо порівняти з попередньою традиційною формою існування. Головний вигравш від цього складається в поліпшенні використання всіх ресурсів організації, підвищенні її гнучкості й адаптивності до зовнішніх і внутрішніх проблем, підвищення якості прийнятих рішень і як наслідок - більш висока конкурентоспроможність. У підсумку виникає свого роду без галузева, економіка мереж, заснована переважно на горизонтальних зв'язках.

Ділова, інвестиційна привабливість і ефективність економіки мереж залежать від наявності в ній критичної маси економічних агентів і розвитку її електронної інфраструктури, що робить можливим їх електронну діяльність [1].

Економіка мереж являє собою сітьову системно організовану багаторівневу просторову структуру взаємин з використанням Інтернету, телекомунікаційних мереж і інших сітьових структур між економічними агентами, що містить у собі індустрію створення нових інформаційних технологій і інформаційних продуктів, телекомунікаційні й провайдерські послуги, електронний бізнес, електронні ринки, електронні біржі, телебанкінг, телероботу й інші складові, що розвиваються у відповідності до своїх специфічних цілей й критеріїв ефективності.

Сучасна інформаційна економіка створила новий вид ресурсу - інформацію, що представляє собою, при всій суперечності такого твердження, рясний тип фактору виробництва.

До основних ознак, що відокремлюють «нову економіку мереж» від традиційної системи, видимо, варто віднести: зростаючий темп росту приросту обсягу інформації, що перевищує темп росту ВВП; тиск фінансової сфери на інші сектори економіки; транснаціональний характер глобалізації світової економіки, обумовлений властивістю інформації швидко розповсюджуватись в тому числі міжнародною мережею Інтернет.

На сьогоднішній день існують три базові моделі глобалізації. Відповідно до першого з них, глобальна економіка є свого роду рівномірно розподіленою по планеті мережею економічних і політичних взаємозв'язків, що забезпечують всім учасникам світового економічного процесу "рівні можливості" і стійкий розвиток (М.Фридман) [2].

Друга модель, що бачить у глобалізації новий механізм панування "золотого мільярда" над більшістю населення планети, у теоретичному плані тісно пов'язана з концепцією світової економіки Й.Валлерстайна.

У рамках третьої моделі, заснованої на теорії соціальних мереж, що активно розвивається в останні два десятиріччя, світова економіка розглядається як багаторівнева система, верхній рівень якої становить мережу так званих “воріт у глобальний світ” - компактних територій мегаполісів, що з'єднують у собі функції транспортних вузлів, фінансових центрів, а також центрів науки й політичного впливу [3]. Ці “ворота в глобальний світ” забезпечують доступ до глобальної економіки великим територіям, що входять у сферу їх економічного й політичного притягання (“хоре”). Наявність у держави власних “воріт у глобальний світ” дозволяє національним політичним, економічним, науково-освітнім і культурним елітам увійти у вузький клуб осіб, що беруть участь у прийнятті ключових рішень на глобальному рівні в кожній із цих сфер.

Модель “глобальних воріт” відкриває важливі інструментальні можливості для розуміння того, яким чином національні економіки інтегруються в глобальну економічну систему. Вона не тільки дозволяє оцінити актуальне положення справ у цій сфері, але й створює основу для обговорення стратегії країн, чия інтеграція в глобальну економічну систему ще не скінчилась, це стосується і України.

За своєю будовою глобальна економіка дуже нагадує мережу мегаполісів - “воріт у глобальний світ”, у яких зосереджені й багатство, і влада, і інновації. Це пов'язане з тим, що в світі, де постійно росте трансакційна економіка й економіка знань, у вузлах транспортної, фінансової, інтелектуально-інноваційної інфраструктури виявляється сконцентрований найважливіший ресурс - довіра. Відомий фахівець із теорії постіндустріального суспільства Френсіс Фукуяма стверджує: один з найважливіших уроків економічного життя полягає в тому, що благополуччя націй, як і її здатність до конкуренції, обумовлені єдиною всеохоплюючою культурною характеристикою - рівнем довіри, що властивий даному суспільству [4].

Довіру Фукуяма трактує як те, що виникає в рамках певного співтовариства в очікуванні того, що члени даного співтовариства будуть поводитися нормально й чесно, проявляючи готовність до взаємодопомоги відповідно до загальноприйнятих норм. Той, що довіряє, покладається на те, що з його вразливості партнер не буде намагатись отримати власної вигоди при виявленні такої можливості. Справа в тому, що довіра підтримується не тільки й не стільки інститутами, скільки стійкими сітьовими взаємодіями. Взаємопроникнення й постійна взаємодія мереж у вузько локалізованій зоні приводить до синергетичного ефекту: зона концентрації трансакційної економіки й економіки знань акумулює все більше ресурсів, значною мірою висмоктуючи їх із ближнього, а потім - і далекого оточення.

Найважливіша роль у взаємодії між фірмами й формуванні економіці знань належить повітряному транспорту і одному з його найважливіших структурних елементів - авіакомпанії. Авіакомпанії забезпечують стійкі сітьові взаємодії різних підприємств, сприяючи при цьому реалізації ними своїх функцій. Очевидно, що в умовах формування інформаційного суспільства, економіки мереж, єдиного економічного простору й сучасної глобальної економічної кризи, необхідно системно й детально вивчити моделі поведінки авіакомпаній, основні принципи їх взаємодії й партнерства із зацікавленими сторонами.

Аналіз останніх досліджень. Серед найвідоміших системних досліджень проблем, що стосується побудови інформаційного суспільства та економіки знань, можна виділити монографічні роботи М. Кастельеса «Інформаційна епоха: економіка, суспільство й культура» [5], Д. Белл «Прийдешнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування» [6], А. А. Чухно «Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України» [7], «Економіка знань: виклики глобалізації та Україна» [8].

Теоретичні моделі економіки мереж викладені в роботі С.И. Парінова, проблемам формування довіри між фірмами щодо трансакційних витрат присвячені роботи А.К. Ляско [9].

Вплив зміни зовнішнього середовища функціонування авіапідприємств при динамічній зміні попиту на продукцію й послуги, рості цін на енергоносії, зміні стану конкуренції на ринку авіаперевезень держав - учасників СНД докладно викладено в Доповіді ФАС "Про стан конкуренції на ринку авіаперевезень держав - учасників СНД" [10].

Вплив глобальної економічної кризи на показники діяльності повітряного транспорту, у т.ч. авіакомпаній, в 2008 році представлені в аналізі міжнародної організації повітряного транспорту ИКАО [11].

Особливості регулювання діяльності повітряного транспорту в Європі і моделі адаптації авіакомпаній в умовах глобальної економічної кризи розглянуті у звітах Міжнародної Асоціації Повітряного Транспорту

(IATA), Асоціації Європейських Авіакомпаній, а також звітах Європейської Комісії щодо стану галузі та заходів подолання кризи [12].

Невирішена частина проблеми. В зазначених роботах не розглядалися впливи найважливіших факторів нової економіки знань, вплив глобальної економічної кризи на поведінку, показники й діяльність авіакомпаній, що додатково й визначило необхідність проведення дослідження категорії **довіри** як ключового фактору взаємодії й партнерства авіакомпаній у сучасних умовах економічного розвитку.

Ціль дослідження. Розкрити доцільність використання ключового фактору - довіри для формування ефективних моделей взаємодії й партнерства авіакомпаній із зацікавленими сторонами в умовах економіки мереж, знань і глобальної економічної кризи.

Основні результати дослідження. Виділимо основні нові фактори, які виникають в умовах інформаційної економіки, що на сьогодні формується, або економіки знань. Інформаційна економіка породжує нові ефекти, пов'язані з девіацією поведінки, що має інформаційну природу. Іншими словами, росте число моделей поведінки, що використовують перекручену інформацію. Фактором виробництва стає навіть швидкість одержання й обробки значимої інформації, а елементом суперництва - спланована дезінформація.

Ще однією суттєвою рисою сучасної економіки виступає різке загострення екологічних проблем. Неможливість середовища відновлюватися після забруднення, яке здійснює промислова цивілізація, і така ж неможливість вирішити цю проблему, говорять про те, що відносна розповсюдженість нового фактору виробництва - інформації - просто розпорошує трудові й капітальні ресурси, відштовхуючи їх від дійсно необхідного використання. Інформація породжує нові ефекти, які наукою ще не пояснені.

Відповідно до теорії вітальних ресурсів, у людей є 4 життєвих ресурси: гроші, енергія, знання й час. І в міру освоєння цих ресурсів формується відповідна цивілізаційна макроекономічна хвиля. Зараз багато країн вступили в інформаційну епоху, коли в кожен будинок приходять знання у вигляді інформації з Інтернет-Мережі.

Розвиток суспільства відбувається таким чином, що в процесі освоєння чергової фази розвитку світ переходить зі стану дефіциту відповідного вітального ресурсу до його надлишку, опановуючи тим самим даний ресурс. Напрямок використання вітального ресурсу залежить від ступеня розвиненості суспільства в цілому й окремих людей. До речі, капітал також може бути творчим і руйнівним, з його допомогою можна створювати корисні й шкідливі речі.

Інформаційна епоха приховує у собі ті ж небезпеки. Тут проявляється подібний дуалізм: якщо є інформація, то присутня і дезінформація; є інформація точна, а є - помилкова. Вплив має місце в обох випадках, але в зовсім різних напрямках. Про те, які потрясіння можуть виникати при перекручуванні інформації, свідчать економічні кризи, що мають чисто інформаційну природу.

Таким чином, надлишок капіталу, енергії й інформації вимагає каналів і центрів резервуарів, куди цей надлишок може бути плідно «скинутий». Якщо такі вчасно не з'являються, то наслідки можуть бути непередбачуваними. При цьому бажано, щоб напрямки використання всіх ресурсів були скоординовані. І це, мабуть, перший виклик соціуму з боку інформаційного світу.

Однією з небезпек, що виходять від інформаційного простору, є поглиблення розриву між елітою й масами. Справа в тому, що із часом зростає розрив у доходах бідних і заможних верств населення.

Рівень використання населенням країн Європейського Союзу й населенням України Інтернету відповідно дорівнює 70% і 30%, а реальні доходи, що відповідно отримують громадяни, підтверджують цей висновок.

Однак, в якомусь сенсі це всього лише наслідок інформаційної економіки, у якій взагалі всі відмінності зростають. Однак на надвисоку інформаційну ієрархічність накладається ієрархія в доходах, а до неї – все інше. Отже, інформаційний світ деформує весь інший матеріальний світ у бік посилення нерівномірності соціуму. А це, у свою чергу, викликає напругу в системі, розрядитись яка може самим несподіваним чином. І це, схоже, є другий серйозний виклик з боку економіки знань.

Наявність різних видів вітальних ресурсів призводить до формування різних соціальних верств, залежно від наявності в них даного виду ресурсу. У цьому зв'язку можна розглядати *фінансову еліту*, що акумулює у своїх руках грошовий ресурс, *силову еліту*, яка курирує силові структури країни, і *інтелектуальну еліту*, що є носієм важливих технічних і соціальних знань. Як правило, ці три соціальні групи якісно розрізняються й не

співпадають. Між цими трьома групами виникає суперництво, що іноді переростає у відкриту боротьбу.

Навіть коли їх інтереси збігаються, то різниця між ними однаково залишається, і вони являють собою різні клани. Коли силові структури «кришують» бізнес, це означає, що силові структури (тобто військова еліта) вимагають собі у фінансовій еліті частину грошового вітального ресурсу в обмін на свою лояльність. Коли фінансові кола оплачують збройні дії різних угруповань, то це означає, що вони позичають силовий ресурс у військової еліти для відстоювання своїх фінансових інтересів. І коли фахівці консультують і направляють дії фінансистів і військових, те це означає, що вони теж тим самим «відбирають» у свою користь відсутні у них вітальні ресурси. Як правило, між трьома зазначеними групами йде мовчазна боротьба, і ця боротьба в інформаційному суспільстві підсилюється. Чому? На нашу думку, тому що мир ускладнюється, і знання коштують все дорожче, стають усе сильніше, тобто на них можна одержати набагато більше грошей і військової віддачі.

Треба сказати, що боротьба двох вітальних ресурсів протягом всієї історії людства йшла й ще по одній лінії – боротьби бізнесу й державної влади. Влада на те й влада, що оперує силою (енергією), а бізнес маніпулює капіталом (грошима). І справедливості заради, треба відзначити, що вітальний ресурс більше високого рівня (сила) майже завжди перемагав вітальний ресурс більше низького рівня (гроші). Зараз у цю традиційну боротьбу вклинюється третій ресурс – знання. У цей час на арені соціальних відносин з'явився ще один учасник – носій знання. І ефективна інтеграція цього учасника в соціум, як видно, є третім серйозним викликом з боку економіки знань.

Ще одним викликом з боку інформаційного суспільства є його безпосереднє породження – рекламний бізнес. Сьогодні жоден вид бізнесу й жодне підприємство не можуть обійтися без реклами. Вкладення в рекламу й у бренди становлять все більшу частину загальних вкладень компаній. Реклама вносить більше сум'яття в моменти криз. Рекламні операції та їх висока еластичність відносно спадів і підйомів ведуть до постійної реструктуризації ринку й зміні положення на ньому окремих учасників. Навіть наймогутніші інвестиції в основний капітал і в кадри можуть не дати ніякого результату, якщо вони не будуть підкріплені відповідними вкладеннями у позиціонування компанії в інформаційному просторі. Іноді даний факт приводить до розвитку негативної тенденції, коли витрати на рекламу йдуть на шкоду витратам у людський капітал: краще вивісити зайвий рекламний плакат, чим підвищити оплату праці працівників. Отже, і сама *реклама* стає в певному сенсі *нелюдською, негуманною*. І це четвертий виклик інформаційної епохи.

Для стабілізації нестійкого світу, що змінюється, необхідне розуміння першопричин і принципово нових механізмів впливу. Інформаційні можливості людини в рішенні колишніх завдань соціальної самоорганізації вичерпані. Для оперативного рішення нових надскладних завдань збереження миру людям свідомо не вистачить своїх біологічно обмежених «обчислювальних» талантів. Комп'ютерна революція стрибкоподібно й безсистемно привела до глобалізації інформаційного простору. Комп'ютерний інформаційний простір, в який поринають соціуми, раптово знаходить властивості «надпровідника», у якому різницю інформаційних потенціалів на свій розсуд нарощувати й утримувати як завгодно довго вже неможливо. Принципи стійкого функціонування й розвитку соціумів у нових умовах «наддоступності» й «надтекучості» інформації кардинально змінюються. В умовах, коли все стає залежним від усього, у соціосистемі лавиноподібно наростає вплив раніше слабких до нехтування ними, а тепер раптом таких, що набирають силу, функціональних залежностей.

Стихія тих, що раніше не враховувались, а тому неконтрольованих причин і наслідків обертається вчасно неопрацьованими потоками інформації й робить наш світ надзвичайно нестійким. Світ перестає бути переважно політекономічною системою, тому що вже накритий швидко прогресуючою комп'ютерною сіткою й усе більше поринає в загальний інформаційний простір.

У відчутній перспективі економічному простору належить стати частиною інформаційного. Це означає, що закони нової економіки стануть похідними законів розвитку Інформації в її комп'ютерних формах існування. Відкриваються реальні перспективи встановлення нових глобальних соціальних формацій, у яких, нарешті, з'являться практичні можливості кардинального поліпшення якості життя кожної людини.

З формуванням загальнодоступного глобального інформаційно-комп'ютерного простору світові соціуми встали на шлях трансформації в єдину, швидко еволюціонуючу соціально-кібернетичну суперсистему[2]. Її

ефективне й стійке функціонування й розвиток буде забезпечуватися в глобальному інформаційному просторі незліченними зворотними зв'язками. Для такої системи необхідні зовсім нові надполітичні, надекономічні методи аналізу й синтезу, нові засоби стабілізації[13].

Соціальний прогрес породжує експоненціально зростаючі потоки й обсяги інформації, а соціальний розвиток є стійким доти, доки суспільство встигає їх переробляти. Найбільш розвинені сучасні соціуми в умовах глобального інформаційного простору стали провадити потоки й обсяги інформації, на порядки переважаючі біологічно обмежену пропускну здатність людського інформаційного середовища, що лежить в основі їх антропоцентричних архітектур. Криза надвиробництва інформації порушує системні баланси соціальних механізмів саморегулювання й самоорганізації. Нормальне функціонування й розвиток соціумів стає неможливим. У цьому полягає універсальна природа тотальної інформаційної кризи, неминучої для всіх розвинених соціумів з антропоцентричною архітектурою.

Очевидно, що нинішня світова криза - лише закономірне продовження ланцюгової реакції розпаду антропоцентричних інформаційних інфраструктур, у принципі не здатних справлятися з переробкою надпотоків інформації. Забезпечення й збереження життєздатності економіки в умовах надпотоків інформації й асиметричності інформації, неповноти контрактів, невизначеності майбутнього, можливо тільки шляхом використання феномена довіри. У світі асиметричної інформації й неповних контрактів довіра виявляється свого роду каталізатором економічної активності. Розвиток загальної довіри постає фундаментальною проблемою кожного суспільства.

Значення довіри в відносинах між суб'єктами підприємницької діяльності проявляється особливо яскраво в період радикальних нововведень, економічних криз, коли лише об'єднання ресурсів підприємств здатне забезпечити технологічний прорив.

Як справедливо пише Клейнер Г.Б.[14], розвиток сучасної економіки неможливо без системи цілісних, внутрішньо єдиних і незалежних один від іншого підприємств. Криза корпоративного управління підприємствами реального, фінансового й інформаційного секторів стала передумовою світової соціально-економічної кризи. Вона викликана дисфункцією однієї з найважливіших середовищних мегасистем- системи довіри.

Роль систем, які мають вигляд середовища, часто недооцінюються. Їх просто не помічають, як не помічають повітря або світло, поки їх досить для нормального функціонування. Наприклад, вважається, що відносини між підприємством-виробником і підприємством-споживачем може здійснюватись або через посередників, або прямо, безпосередньо. Але прямих зв'язків між підприємствами не буває. Між будь-якими двома суб'єктами економіки завжди існує потужне багатоаспектне середовище - торговельне, комунікаційне, гарантійне, воно пов'язано із судовою системою й забезпечує виконання договорів, середовище взаємної довіри й т.д.

Довіра є свого роду «повітрям» економіки: вона пронизує всі її елементи, починаючи з того моменту, коли ми купуємо що-небудь у магазині: коли вже взяли товар, але ще не заплатили гроші або вже віддали гроші, але ще не одержали товар на руки. Концепцію впливу довіри на розвиток економічних процесів зручно розглянути на прикладі Рис. 1.

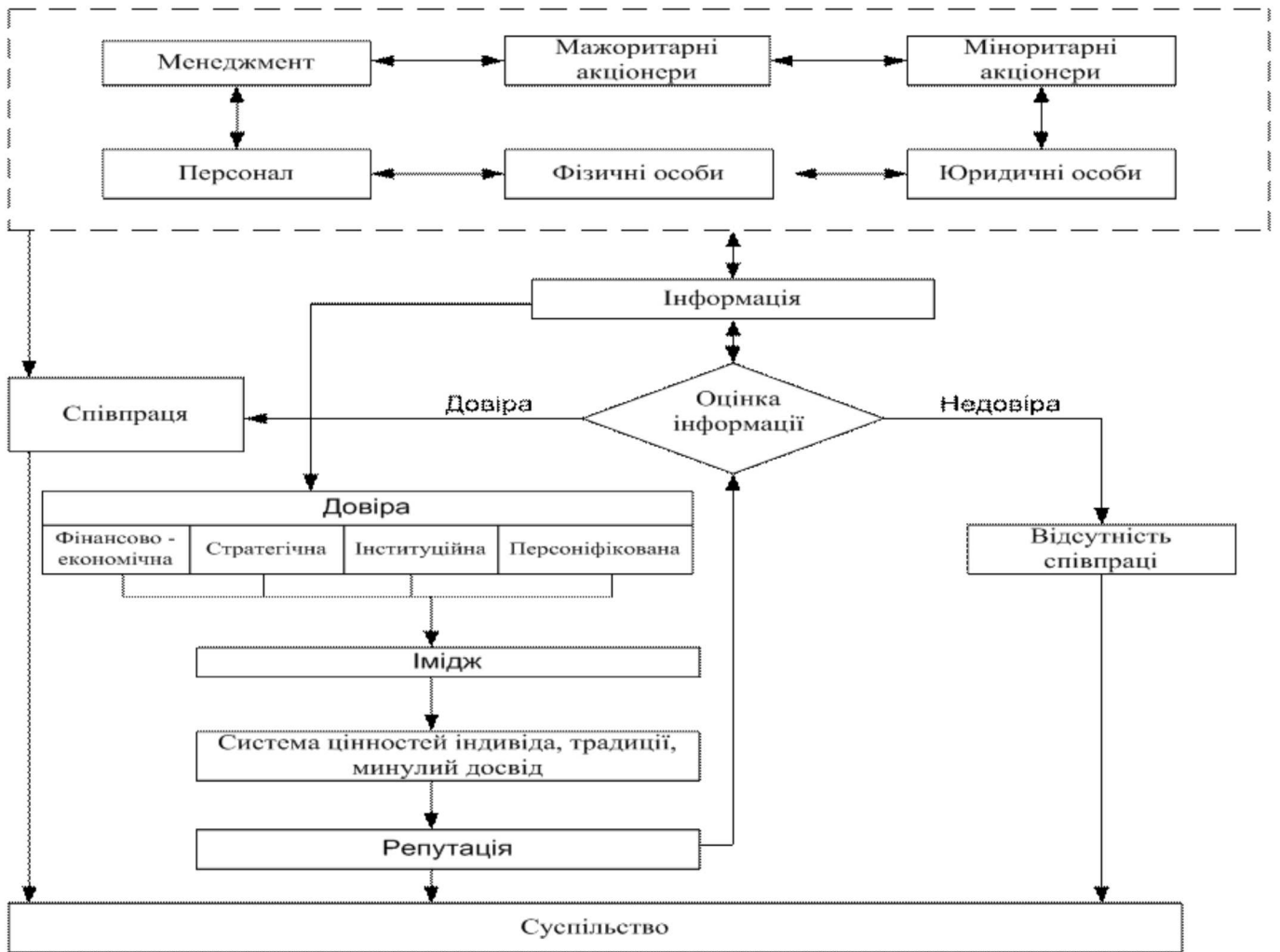


Рис.1. Вплив факторів довіри та репутації на розвиток економічних процесів.

Коли тане довіра, люди й підприємства відчують потребу в захисті. Однак вони не можуть одержати цей захист у кредитних організацій, банків, що і було каталізатором початку кризи. Назвемо три його складові:

- зруйноване середовище довіри, де виникають численні «смерчі» у вигляді позик, іпотеки, не завжди обґрунтованих і не завжди коректних корпоративних;
- складне становище самих банків, що виявились не спроможними надати страхову допомогу;
- гіпертрофія фінансових проектів.

Практика показала, що те, про що так довго попереджали найвизначніші економісти (академік Д.С.Львів говорив про небезпеку фінансових сурогатів), відбулось: непрозорість і неоднорідність фінансового середовища не дозволяють відрізнити реальні фінансові активи від сурогатів-віртуальних, отриманих від вторинної (або багаторазової) емісії нічим не забезпечених цінних паперів. Крім того, став досить помітний і ще один вид дефіциту - дефіцит незалежних суб'єктів ринку. Коли почали «падати» банки й міжбанківське середовище кредитування було не в змозі їх утримати, виявилось, що багато банків залежать один від одного. Скорочення обсягу доступних фінансових ресурсів привело до залежності й підприємств реального сектора від банків.

Розглянемо докладно, яку ж роль зіграло в цій кризі корпоративне управління.

Кожна корпорація, із соціальної точки зору, являє собою систему, що включає акціонерів, що володіють однією або багатьма акціями, працівників і менеджмент. І криза корпоративного управління, по суті, проявилася в тому, що була втрачена довіра між всіма учасниками цієї системи:

- між менеджментом і акціонерами;
- між менеджментом і персоналом;
- між міноритарними й мажоритарними акціонерами;
- між підприємствами як суб'єктами економіки (юридичними особами) і зацікавленими фізичними і юридичними особами.

Інтереси цих осіб, як відомо, розрізняються. Тому корпоративне управління націлене на об'єднання зусиль і ресурсів зазначених осіб для розвитку бізнесу, сталої роботи підприємства. Однак в умовах втраченої довіри ця система дає збій, і замість погодженої роботи ми маємо численні внутрішньокорпоративні та міжкорпоративні конфлікти.

Що ж стосується контролю з боку суспільства, то непрозорість внутрішньокорпоративного середовища, нечіткість границь між фірмою й суспільством, між фірмою й оточенням робить неможливим вплив суспільства на підприємство.

Вливання значних державних коштів у підприємства без узгодження інтересів, можливостей і відповідальності всіх осіб, що беруть участь у діяльності кожного підприємства, включаючи саме підприємство як суб'єкт економіки, є не ефективним. І досягти такого узгодження – надзавдання менеджменту.

Економіст Майкл Спенс, лауреат Нобелівської премії по економіці 2001 року, так виклав своє бачення виходу зі світової економічної кризи: «На даний момент віра в стабільність глобальної економіки підірвана. Баланс між ризиками й прибутковістю в глобальній економіці істотно змінився. В першу чергу від цього постраждали фінансові інститути. Загроза загальносвітової рецесії викличе втрату «довіри» до «глобальної економіки» і фінансової системи. Зараз потрібні скоординовані заходи урядів розвинених країн, та країн що розвиваються. У глобальній економіці відбулися зміни поняття багатства й цінності. Цінність – це довіра. Довіра будується на впевненості, що держава виконує свої гарантії. Якщо ми втратимо це, то ніде вже буде подітись. Уряд не має допустити втрату віри населення в купівельну спроможність грошей.

Проблема довіри відіграє ключову роль у пошуку відповіді на поставлений ще Д. Нортон питання про співвідношення формальних і неформальних інститутів [15]. Саме розробка концепту довіри дозволила наблизитися до розуміння здатності людей до ефективної взаємодії. Так, на думку Д. Гамбетти, довіра як очікування сприятливої або, принаймні, не негативної поведінки в умовах, коли ця поведінка не є

підконтрольною, дозволяє перебороти непевність, обумовлену недостатністю інформації про партнера. Довіряючи, індивід ризикує, але цей ризик добровільний і пов'язаний із процесом ухвалення рішення. Проаналізувавши довіру, П. Цтомпка виділив два важливих фактори: ризик довіри, тобто ймовірність небажаної поведінки, і ціну ставки (можливої втрати у випадку такої поведінки). В умовах мегаполіса, внаслідок інтеграції в глобальну економіку, як правило, багатонаціонального характеру, що різко обмежує можливість апеляції до загальних культурних і соціальних зразків, цей ризик значно зростає, а отже – підвищується й роль міжособистісної довіри [16]. Відповідно до висновку прихильників когнітивного підходу [17,18], при оцінці ситуації економічні фактори аналізують зовнішні імпульси на основі вже існуючих «ментальних карт». Інакше кажучи, кожен із суб'єктів економічної взаємодії керується двома уявленнями про ступінь ризику, що впливає на прийняття рішень про те, взаємодіяти або не взаємодіяти.

Оскільки інституційна довіра не знімає ризику бути невірно зрозумілим, соціальні мережі «глобальних воріт» виступають свого роду основою для створення загального бачення ситуації й формування загального образу майбутнього. У суспільствах же, де має місце нестача інституційної довіри й нестабільність норм, довіра між особистостями визначає саму можливість існування «глобальних воріт». Соціальні контакти й індивідуальні мережі, засновані на довірі, дозволяють індивідам розвивати бізнес, а тим, хто довіряє відносини й обмін інформацією з мережами влади дають гарантії безпеки й стабільності бізнес-мереж [19].

Наявність фактору довіри в економічній системі є суттєвим компонентом стабільної взаємодії фінансових структур і населення. Довіра учасників фінансового ринку, що забезпечує нормальне функціонування фінансової сфери, є приватним проявом досвіду інституціональної довіри, накопиченого в суспільстві. Однак фінансова сфера у свою чергу стає полем або нагромадженням очікувань стабільності й впевненості в завтрашньому дні, або навпроти, сферою, де йде активне руйнування довіри до інститутів і підриє основ соціальних взаємодій. Домінуючим критерієм вибору фінансової послуги стали надійність і довіра [20].

Нормальне функціонування фінансової сфери суспільства неможливо без активного залучення заощаджень самих широких верств населення в оборот спеціалізованих фінансових установ, створення рівних умов доступу до джерел фінансування для підприємств. Це можливо лише в тому випадку, якщо випереджальними темпами в порівнянні з кількісними характеристиками росту фінансового ринку будуть розвиватися відносини фінансово-економічної довіри, якими пронизані практично всі фінансові процеси: кредитування, інвестування, довірче управління, охорона активів, страхування життя тощо.

Ефективне функціонування фінансової системи інформаційного суспільства можливе тільки в умовах створення інституціалізованого кумулятивного профілю довіри. Тобто, потенційні учасники фінансових взаємодій повинні відчувати довіру до цілого ряду організацій, інститутів, що мають виступати посередниками при фінансовій взаємодії.

У системі фінансового ринку доцільно вести мову про фінансово-економічну довіру, сутність якої можна розглянути крізь призму взаємодії фінансових інститутів (виробників і постачальників фінансових послуг) і економічних суб'єктів (споживачів цих послуг).

Чим частіше й інтенсивніше такий компонент якості фінансової послуги як економічна довіра взаємодіє з фінансовим (ціною послуги), тим стабільніше й ефективніше фінансові відносини й більше маса взаємної довіри між учасниками фінансових відносин і споживачами фінансових послуг.

У функціональних системах, відносини довіри виступають важливою підсистемою обслуговування й безперебійного функціонування фінансового капіталу й фінансових послуг (Рис. 2).

Стратегічна довіра між підприємствами виникає як сукупність цілого ряду факторів. Головні з них: стратегічний потенціал компанії, ефективність її діяльності в минулому, ступінь довіри до вищого керівництва компанії, особливо до генерального директора, поінформованість зацікавлених осіб про стратегію компанії. Стратегічний потенціал компанії в сприйнятті спостерігачів є одним з основних факторів стратегічної довіри до неї. У свою чергу, він залежить від ступеня пропрацьованості її стратегії й ефективності процесу стратегічного планування. Стратегія компанії повинна містити в собі перспективні погляди на її розвиток і конкретний план досягнення стратегічних цілей. Стратегічна концепція повинна враховувати як зовнішні можливості, що з'являються, так і внутрішні резерви компанії. По мірі того, як багатонаціональні корпорації поступаються

місцем транснаціональним, ефективність глобальної стратегії фірми усе більше буде вимірятися тим, наскільки добре вона відповідає двом, іноді протилежним вимогам: необхідності досягти ефекту масштабу, враховуючи відмінності регіональних ринків. Ефективність стратегічного планування досягається завдяки органічності й послідовності цього процесу, у ході якого повинне вестися постійне спостереження за діями головних конкурентів. У структуру процесу планування повинні входити як оперативний і фінансовий плани компанії, так і стратегічні плани, що включають загальні стратегічні цілі.

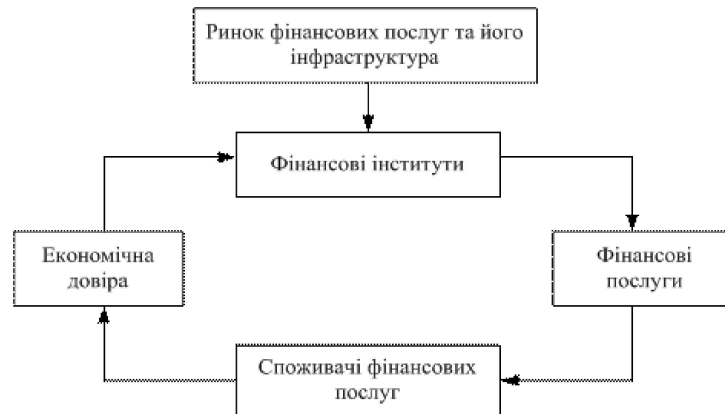


Рис. 2. Економічна довіра в системі ринку фінансових послуг.

Такий інтегрований і органічний плановий процес підвищує ймовірність прийняття обґрунтованих стратегічних рішень у перспективі. Як стратегічний потенціал фірми, так і ефективність її діяльності є факторами стратегічної довіри до даної фірми. Проте, відсутність одного з них не обов'язково призведе до істотної втрати довіри, принаймні, у короткостроковій перспективі. Можна уявити собі фірму, що не володіє помітним стратегічним потенціалом, але високоефективну діяльність, що демонструє, головним чином, тому що вона виявилася в потрібний час у потрібному місці. Як приклад можна привести авіакомпанію People Express у самий початковий період припинення державного регулювання на ринку авіаперевезень. Стратегічна довіра до авіакомпанії підсилюється також завдяки репутації й іміджу її генерального директора. Якщо керівник компанії завжди на очах, широко відомий і користується повагою, веде ефективну інформаційну політику, то це може забезпечити додаткову підтримку стратегічній репутації компанії. «Довіра до компанії - це нематеріальна цінність, однак аналітики часто відзначають, що ринок приймає цінні папери компанії з більшим ентузіазмом, якщо він відчуває наявність в ній чіткої стратегії розвитку й відповідальність. І керівництво компанії, і аналітики, вочевидь, виграють, якщо компанія докладає зусиль до забезпечення інвесторів ясною й чіткою інформацією про свої цілі, завдання і стратегічні методи. Але фінансові звіти компанії вивчають не тільки інвестори, але й працівники компанії і її клієнти, у тому числі ключові, і в цьому полягає ще одна вигода від наявності змістовної й детальної корпоративної звітності».

Стратегічна довіра полягає в сприйнятті спостерігачів, основних сторін, зацікавлених у результатах діяльності компанії, а також її клієнтів, які формують свою довіру до даної компанії на основі власного розуміння її діяльності, цілей і обґрунтованості її стратегії. Чи є осмисленим стратегічний напрямок діяльності компанії? Чи надійний він, чи викликає довіру? Стратегічна довіра - це трохи більш специфічне поняття, чим загальне поняття іміджу компанії. Воно також більш специфічне, чим поняття репутації компанії, яким оперує журнал Fortune, хоча, імовірно, ці поняття частково й перекривають один одного, особливо, як дві складові елемента репутації, які Fortune формулює як «якість менеджменту» і «фінансова прозорість».

Використання нових інформаційних технологій, Інтернету в бізнесі змінило відношення до оцінки вартості бізнесу. Якщо раніше при оцінці успіху бізнесу виходили із критерію прибутковості компанії, то тепер — із критеріїв потенційного росту, величини обороту й частки компанії на ринку. В сучасних умовах вартість Інтернет-компанії визначає її перспективність на ринку, її не тільки поточну, але й майбутню прибутковість. При цьому орієнтуються, насамперед, на такі показники, як «ріст користувачів», «відношення ринкової вартості до

числа користувачів», «відношення ринкової вартості до можливої частки на ринку» і ін.

Сьогодні в інформаційному Інтернет-Просторі розвертається гостра конкурентна боротьба як між традиційними компаніями й новими Інтернет-компаніями, так і серед нових Інтернет-компаній. В електронному просторі йде постійний процес поглинання одних компаній іншими з метою зайняти як можна більшу частку на глобальному сітьовому ринку або захопити за допомогою конвергенції якнайбільше локальних сітьових ринків. Останнім часом все частіше нові Інтернет-компанії, які мають поки не велику, але швидко зростаючу частку на ринку, поглинають традиційні промислово-фінансові компанії, які мають більші обороти, але частка яких на ринку має яскраво виражену тенденцію до зменшення. Отже, змінюються пропорції між секторами й підрозділами економіки.

В Інтернет-економіці усе проблематичніше відстежувати й враховувати реальні потоки експорту й імпорту, що приводить до неточностей у рахунках платіжного балансу країни (рахунок поточних операцій і рахунок руху капіталу). Останнє призводить до помилок при обліку доходів і видатків держбюджету й, в кінцевому підсумку, до деформації його структури.

Існує проблема великої кількості локальних (у глобальному електронному просторі мереж) або крапкових (у часі) рівноваг і нерівноваг, які виникають у результаті локальних актів купівлі-продажу і які часом важко централізовано відстежити й узагальнити, хоча вони впливають на встановлення локально-сегментної й загальної економічної рівноваги. Звідси загострюється проблема регулювання не тільки цих локальних сегментів, але й національного ринку в цілому.

При цьому виникає проблема зсуву часових акцентів. Як відомо, у традиційній теорії ринкової економіки розрізняють коротко і довгостроковий періоди. Закономірності й умови, що стосуються встановлення рівноваги на макрорівні, що характерна в рамках методології традиційної економіки для довгострокового періоду, в умовах економіки мереж можуть складатися в короткостроковому періоді. А це безпосередньо впливає на прийняття макро рішень і на характер політики макроекономічного регулювання. З розвитком Інтернету і його проникненням в усі сфери економіки виникає вже проблема рівноваги не окремих ринків (ринку благ, ринку грошей, ринку праці й ін.), а загальної макроекономічної рівноваги господарської системи країни.

Організаційною формою інформаційного століття (століття знань) є сітьова й віртуальна організації, віртуальна web-корпорація.

Сітьові організації формуються для того, щоб зменшити дефіцит інформації, а також для підвищення ефективності її використання, причому ці два параметра є істотними для процесів нагромадження й переміщення знань. Мережі є засобом, за допомогою якого може встановлюватись довіра або ж при її наявності ініціюються взаємозв'язки між співробітниками фірми. Сітьові організації мають наступні ключові організаційні параметри:

- уніфікована мета: загальний погляд на цінності й цілі, спільне подання про кінцевий результат в умовах підтримки синхронності операцій і директивності мережної організації;
- незалежність членів команди;
- добровільне об'єднання партнерських зусиль;
- численність лідерів;
- мережі оперують на різних рівнях.

Частина мереж підсилюють свій вплив і ефективність за рахунок віртуальності, тобто непомітності або невідчутності координації й управління сітьовими структурами. Тут у більшій мері контролюються сфера інтересів і напрямок діяльності, ніж просто використовуються ІКТ-системи з метою традиційного самовизначення.

Віртуальність - це додаткова здатність організації постійно поповнювати й координувати критичний рівень компетенції за допомогою постійного вдосконалювання бізнес-процесів і механізмів управління. У віртуальності полягає принцип нового підходу до комутації.

Основні відмінності віртуальної організації від інших типів сітьової кооперації:

- сприяння партнерів у формуванні базової компетенції;
- незалежність партнерів один від одного;

- висока гнучкість організації;
- швидкість об'єднання в єдину компанію без тривалих переговорів;
- партнерство може бути призупиненим без будь – яких проблем;
- одна компанія може бути партнером одночасно декількох віртуальних корпорацій.

Якщо ринкові взаємодії в чистому виді засновані на епізодичних зв'язках, що створюються для цілей обміну і, що закінчуються відразу після здійснення трансакції, то для мережних структур характерна тривалість зв'язків між агентами. В ієрархічних структурах зв'язки можуть тривати довше, але вони регламентуються ієрархічною владою.

У цей час актуальність використання сітьового аналізу зростає у зв'язку із загальною тенденцією інформатизації суспільства, коли практично всі об'єкти можуть приймати віртуальні форми. Для характеристики мереж використовуються наступні параметри: доступність вершин, інтенсивність і централізація зв'язків, відкритість.

В умовах глобалізації, сітьові технології управління активно використовують ТНК (транснаціональні корпорації), які дозволяють їм підсилити свою міць і вплив на національні соціально-економічні системи. Крім того, ТНК одержують величезні переваги у вигляді високої економічної ефективності, обумовленої більшими масштабами виробництва в багатьох галузях.

Як показує досвід розвинених країн, в галузі державного управління сітьові форми можуть бути використані для вирішення багатьох питань. Зокрема, при розподілі соціальної допомоги, забезпеченні доступу до інформації державних органів, обміні даними про податки, звітність і платежі, формуванні й функціонуванні державних і глобальних мереж правоохоронних органів і рятувальних служб тощо.

Вже сьогодні сітьова методологія дозволяє державним управлінським структурам передати частину управлінських функцій у сферу самоврядування, звільнитися від вирішення повсякденних, рутинних питань, зосередити управлінські зусилля в галузі стратегічних виборів. Для індивідів виникає практична можливість реалізувати свій творчий потенціал, змінити свій соціальний статус, тим самим створюються реальні умови для формування й функціонування цивільного суспільства.

Однак необхідно мати на увазі, що сітьові технології породжують і нові завдання для управління. Насамперед, це питання ефективності й інформаційної безпеки.

Відомо, що ефективність організаційного управління залежить не тільки від стану самої організації, оптимальності її структури й рівня організаційної культури. Багато в чому організаційна ефективність визначається системою інститутів, у рамках яких організації здійснюють обмін між собою. Тому розвиток технологій мереж повинен спиратись на формування розвинутої системи інститутів, у формуванні яких вирішальна роль приділяється державі.

Не менш важливим завданням стає забезпечення інформаційної безпеки під якою розуміють захищеність інформації, та інфраструктури, що її підтримує від випадкових або навмисних впливів, які тягнуть за собою завдання збитків як власникам або користувачам інформації, так і відповідним структурам. Довіру як проблему мінімізації й управління ризиком, тісно пов'язану з вивченням феноменів ризику, невизначеності, безпеки розробляли такі видатні вчені сучасності, як У. Бек, Н. Луман, О. Моргенштерн, Дж. Нейман, Х. Райфа, А. Селигмен, Ф. Фукуяма.

Висновки. Шляхом філософських та міждисциплінарних дискусій визначено, що довіра є поняттям, що розвивається. Фактично довіра з'являється як спосіб накопичення соціального капіталу, як матриця соціальних інтеракцій, "цементуючий" механізм у соціальних відносинах.

На основі довіри формується здатність до співробітництва, партнерства, асоціюванню, виникає згода, порозуміння, діалог між соціальними суб'єктами. Атмосфера довіри між індивідами, соціальними групами, до інституцій тягне соціальну ефективність спільної діяльності, зниження непрямих економічних витрат. Довіра - продуктивна соціальна конструкція, що обмежує ризик і невизначеність у соціальній взаємодії. У світі, що перебуває в процесі глобалізації довіра засвідчує гуманітарні цінності (діалог, партнерство, співробітництво). Економічний вимір довіри виявляє її «товарні» характеристики, у ринковій системі довіра є структуроутворюючим елементом формування загальної довіри. Довіра знижує трансакційні витрати у

відносинах обміну, впливає на економічну ефективність. Розрізняють персоніфіковану довіру й інституціональну довіру. Довіра - ресурс нагромадження соціального капіталу, вона відображає актуальний і минулий досвід соціальних взаємодій, відтворює сформовані традиції, структуру й норми взаємин. Довіру можна розглядати як механізм, що забезпечує залучення до життя в асоціаціях. Довіра, що розуміється як символічний кредит є головною умовою можливості соціально-економічного життя. Вона базується на системі очікувань, що розвиваються, і становить основу кооперації. Практична цінність довіри складається в забезпеченні ефективного функціонування соціально-економічних систем. Дефіцит довіри тягне проблему дефіциту соціального капіталу. Радіус довіри як показник соціального капіталу відображає широту й інтенсивність соціальних зв'язків у суспільстві.

Список літератури

1. *Паринов С.И.*, Третья форма управления для сетевой экономики, 1999. <http://www.ieie.nsc.ru/parinov/net-form.htm>
2. *Фридмен М.*, Сборник Фридмен и Хайек о свободе / Серия «Философия свободы», вып. II. — М.: Социум, Три квадрата, 2003. Взаимосвязь между экономической и политической свободами. — С. 7-26.
3. *Андерсон А., Андерсон Д.* Ворота в глобальную экономику / А. Андерсон, Д. Андерсон. - Перевод с англ. под ред. В.М.Сергеева. - М: ФАЗИС, 2001.
4. *Ф. Фукуяма*, Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730с.
5. *Кастельес М.*, Информационная эпоха: экономика, общество и культура /пер. с англ. О.И.Шкаратана. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 608 с.
6. *Белл Д.*, Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования. Пер. с англ. / Иноземцев В.Л., М.: Academia, 1999. 956 с.
7. *Чухно А.*, Постиндустриальная экономика: теория, практика и их значение для Украины // Экономика Украины. — 2001. — № 6. — С. 42-49.
8. *Економіка знань: виклики глобалізації та Україна* / Під заг. ред. Гальчинського А. П., Львовичкіна С. В., Семиноженка В. П. - К.: НІСД, 2004.
9. *Ляско А.К.*, Концепция доверия в социально-экономической теории. М.: Институт экономики РАН, 2004.
10. Доклад Федеральной Антимонопольной Службы РФ "О состоянии конкуренции на рынке авиаперевозок государств - участников СНГ" от 12.12.2008.
11. Воздействие глобального экономического кризиса на показатели деятельности воздушного транспорта и авиакомпаний в 2008 году, Анализ Международной Организации Гражданской Авиации (ИКАО).
12. *Ю.С. Затуливетер*, О Новых проблемах устойчивого развития социосистемы в глобальном информационном пространстве, Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, Вторая международная конференция по проблемам управления (17-19 июня 2003г.): Избранные труды в двух томах. Том 2. —М.: Институт проблем управления, 2003. С.133-140.
13. *Клейнер Г.Б., Шевяков А.Ю.* Социально-экономический мониторинг: концепция, проблемы, перспективы // Экономика и математические методы, 1993.
14. *Норт Д.*, Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: 1997.
15. *Sztompka P.* Trust: A Sociological Theory. - Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
16. *Schwenk, K.* 1988. Comparative morphology of the lepidosaur tongue and its relevance to squamate phylogeny, p. 569-598. In Estes, R. and Pregill, G.K. (eds.), Phylogenetic Relationships of the Lizard Families. Stanford University Press, Stanford.
17. *Koch, C.* Biophysics of Computation: Information Processing in Single Neurons. Oxford University Press, Oxford (1998).

18. *В.М. Сергеев, А.С. Кузьмин, В.Д. Нечаев, Е.С. Алексеенкова* Доверие и пространственное взаимодействие социальных сетей. Журнал «Политические исследования». М.2004
19. *Рындина И. В.*, Институт экономического доверия в системе рынка финансовых услуг, Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Кубанский государственный университет, Краснодар, 2008.