

УДК 316.47

Е.В. Резанова

канд. социол. наук, ведущий науч. сотрудник
Института экономики Национальной академии наук Беларуси
e-mail: ekaterina-rezanova@yandex.by

**ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО
РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА
НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Обосновывается тезис о значимости доверия в успешном взаимодействии предпринимателей и государства, в оптимальном сочетании частных и публичных интересов при осуществлении предпринимательской деятельности. Анализируются концептуальные подходы в рассмотрении доверия между государством и предпринимателями, понимаемого как институциональное доверие. Раскрывается сущность и структура институционального доверия предпринимателей. Проводится социологический анализ феномена доверия предпринимателей государству путем рассмотрения его в контексте общественных отношений и социального взаимодействия. Делается попытка определения эмпирических показателей для оценки институционального доверия предпринимателей в Республике Беларусь. Анализ вторичных данных позволил косвенно оценить степень доверия предпринимателей государственным институтам и определить ориентиры для последующего изучения данного феномена.

Введение

Взаимодействие индивидов в обществе и экономических агентов в системе хозяйственной деятельности невозможно без учета такого важного элемента как доверие. Однако если в философских и социологических науках проблема доверия и моральных принципов взаимодействия поднимается еще древнегреческими философами, то в экономических науках к проблеме доверия обратились вплотную только в рамках новой институциональной экономики. Особенное внимание ученые уделяют роли доверия в социально-экономических преобразованиях в странах с переходной экономикой, рассматривая его в качестве важного фактора экономического развития.

Анализируя доверие и его уровень, определяя виды и структуру, функции и последствия доверительных отношений, ученые наталкиваются на серьезные трудности, связанные с многоплановостью феномена доверия и междисциплинарным подходом в его исследовании. Отдельные подходы к изучению доверия (философский, экономический, психологический, социологический) дают освещение с различных позиций, причем каждый из этих подходов уникален и имеет свои преимущества. Особое значение здесь имеет социологический подход, позволяющий обеспечить, с одной стороны, рассмотрение феномена доверия в контексте общественных отношений и социального взаимодействия, а с другой – доказательность и ценность в практическом применении с точки зрения методики, методологии и техники [1].

Одним из наиболее сложных и важных видов доверия является доверие к институтам и прежде всего к государству. В наиболее общем понимании институциональное доверие можно охарактеризовать как обезличенное доверие в отношении официально установленных правил, норм и предписаний. В свою очередь, доверие к правилам проецируется на доверие к тем организациям и институтам, которые эти правила реализуют, а также к официальным представителям данных организаций [2]. Поэтому институциональное доверие является сложным и разносторонним понятием, в целом характеризующим отношение граждан к существующим в обществе политическим и социальным институтам.

Институционализация доверия происходит вместе с развитием общества. Традиционное общество характеризуется закрытыми социальными общностями, жесткими правилами морали, заданными правилами поведения, отсутствием свободы выбора и, соответственно, высоким уровнем межличностного доверия, которое формируется в семье, клане и т.д. Человек в традиционном обществе доверяет только тем, кому предписывает доверять традиция или обычай и в соответствии с предписаниями этой традиции. В современном сетевом обществе формируются универсальные, открытые и непостоянные сообщества, предполагающие вхождение любого желающего, с возможностью выхода из них в любое время, что предполагает универсализацию принципов морали и социального взаимодействия. Доверие выходит за рамки семейного круга, предполагает все более широкие сферы взаимодействия и приобретает характер обезличенного генерализированного доверия. Человек в современном обществе доверяет другим в соответствии с обобщенными правилами взаимодействия, которые заданы существующими в этом обществе институтами. Институционально закрепленное и поддерживаемое в публичной сфере, массовой культуре, законодательной сфере и общественной морали доверие становится важным условием развития предприятий и построения эффективных коммуникаций в социальных группах [3].

Особую роль институциональное доверие играет в экономике в целом и в предпринимательской деятельности в частности. В теории доверия Ф. Фукуяма заключает, что преобладание недоверия в обществе равносильно введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности, от которого избавлены общества с высоким уровнем доверия. Если нет доверия, то издержки ведения хозяйственной деятельности растут примерно на 50 % из-за необходимости ведения надзора и контроля. Люди, друг другу не доверяющие, в конце концов смогут сотрудничать только в рамках бюрократической системы внешних правил и регламентации, требующей постоянного переписывания, согласования, отстаивания в суде и обеспечения исполнения, время от времени принудительного. Весь этот юридический аппарат, заменяющий доверие, приводит к увеличению транзакционных издержек [4, с. 83].

Тематика институционального доверия предпринимателей остается относительно малоизученной, лишенной глубокой разработки. Исследования по данной тематике в Республике Беларусь со стороны экономистов ограничены анализом индексов, оценивающих удовлетворенность предпринимателей условиями ведения бизнеса в стране (индексы институциональной среды, оценки регуляторной среды, оценки государственной финансовой поддержки предпринимательской деятельности и др.), а со стороны социологов – анализом ответов на вопрос относительно того, доверяют ли предприниматели государственным институтам (правительство, суд, местные органы власти, СМИ и т.д.), а также изучением политической и гражданской активности предпринимателей. При этом игнорируется все разнообразие феномена институционального доверия, остается неизученным ряд компонентов этого многопланового понятия.

Целью статьи является социологический анализ феномена институционального доверия в целом и доверия предпринимателей к государству в частности. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

- 1) анализируются концептуальные подходы в рассмотрении феномена институционального доверия;
- 2) раскрывается сущность институционального доверия предпринимателей;
- 3) проводится социологический анализ феномена доверия предпринимателей к государству путем рассмотрения его в контексте общественных отношений и социального взаимодействия;
- 4) делается попытка определения эмпирических показателей для оценки институционального доверия предпринимателей.

Теоретические концепции институционального доверия

Доверие к государству и его институтам польский социолог П. Штомпка определяет как публичное доверие, или вертикальное доверие, которое в отличие от горизонтального существует между партнерами, находящимися на разных ступенях власти. Он выделяет следующие стратегии формирования доверия к государству, как и других видов доверия: познавательную, психологическую и культурную. Познавательная базируется на оценке информации о том, насколько человек заслуживает доверия, на уверенности в его порядочности и профессионализме, которые формируются в процессе сотрудничества. В психологическом аспекте доверие эмоционально и опосредовано личным опытом, связанным с социализацией и отношениями в семье и различных группах. В культурном аспекте доверие подразумевает генеалогическую основу, в которой коллективный исторический опыт аккумулируется и кодифицируется в правилах поведения, поощряющих доверие к окружающим либо провоцирующих недоверчивое отношение к другим.

В формировании доверия к государству, по мнению П. Штомпки, вышеперечисленные стратегии играют различную роль. Меньшую роль играет познавательный аспект доверия, поскольку простой гражданин не имеет полного доступа к информации о функционировании государства, не может точно оценить надежность и справедливость государственных механизмов. Одним источником такой информации выступают контакты с государственными и административными функционерами (чиновниками, таможенниками, полицейскими), в результате чего может формироваться представление о функционировании того или иного института. Однако горизонт персонального опыта зачастую ограничен, и обобщения до уровня государственного института могут быть ошибочными. Другой источник знаний для оценки институтов – это средства массовой информации, предоставляющие зачастую неполную и одностороннюю информацию о политике, которую формируют элиты, создающие общественное мнение. Поэтому и СМИ могут быть ложным источником информации о функционировании государственных институтов. В результате Штомпка приходит к выводу, что именно культурная стратегия играет решающую роль в формировании доверия в обществе: «Импульс доверия и культура доверия входят в состав сложных причинных механизмов, регулирующих отдельный акт доверия, представляя собой существенные факторы, влияющие на рациональные расчеты» [5, с. 245].

По мнению американского политолога и философа Ф. Фукуямы, доверие к органам государственной власти является одним из фундаментов, на которых строятся легитимность и устойчивость политической системы. А формируется такое доверие путем расширения межличностного доверия до уровня политического с помощью «радиусов доверия» (термин Фукуямы). Высокий уровень доверия к органам государственной власти может повысить эффективность и результативность реализации государственных функций, поскольку способствует социальной сплоченности, отсутствию принуждения, росту благополучия. При этом основным источником формирования доверия в обществе Фукуяма считает культурные механизмы, такие как религия и традиция. «Для того чтобы государственные институты могли действовать эффективно, они должны сосуществовать с определенными культурными устоями, которые и обеспечат их надлежащее функционирование. Закон, договор, экономическая целесообразность необходимы, но недостаточны в качестве основы стабильности и благополучия постиндустриальных обществ; к ним следует добавить такие понятия, как принципы взаимности, моральные обязательства, долг перед обществом и доверие, которые основаны на традициях и обычаях» [4]. Фукуяма, как и Штомпка, считает влияние культуру решающим фактором при формировании доверия как межличностного, так и институционального.

Российский социолог Л. Гудков определяет доверие как социальное взаимодействие, ориентированное на высокую вероятность того, что действия партнеров (а ими могут быть не только отдельные индивиды, но и социальные группы или институты) будут протекать в соответствии с ожидаемым субъектом действия порядком, основанным на взаимных моральных или ценностных обязательствах, принуждении, обычаях, традициях, социальных конвенциях, идейных убеждениях, материальных интересах, общепринятых или вменяемых всем членам сообщества антропологических представлениях. Основными компонентами институционального доверия, по мнению Гудкова, выступают принятие ценностей, конституирующих определенный институт; особенности дизайна института (прозрачность, справедливость); межличностное доверие агентам, выступающим от имени института [6]. Тем самым Гудков дает широкую трактовку институционального доверия, которая заключается не только и не столько в ответах на вопрос относительно того, доверяют ли люди институтам общества, сколько в оценке возможности открыто наблюдать за функционированием института, в одобрении политики и правовой основы того или иного института и в доброжелательном отношении к их представителям.

В теории доверия американских исследователей У. Мишлера и Р. Роуза, с одной стороны, подчеркивается значимость культурного фактора в формировании доверия, а с другой – допускается возможность изменения данной установки с учетом личного опыта: «Может происходить пересмотр изначальных predispositions доверия (или недоверия) к политическим институтам в зависимости от того, насколько первичные установки подтверждаются или опровергаются последующим жизненным опытом личности, формируя способность к политически зрелым оценкам проводимой в стране политики» [7]. Кроме того, авторами представлен интегрированный концептуальный индекс институционального доверия, состоящий из следующих параметров: доверие к политическим институтам и силовым структурам (партиям, парламенту, профсоюзам, полиции, судам, президенту, армии); доверие к институтам гражданского общества (церкви, СМИ, частной собственности); доверие к другим людям [7]. Этот подход позволяет разграничить такие понятия, как политическое, социальное и обобщенное доверие.

Особое место проблема доверия занимает в институциональной теории экономики (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон). Центральными в этой теории выступают положения об ограниченной рациональности (допускается наличие иррационального компонента во взаимоотношениях экономических агентов) и оппортунистическом поведении (недобросовестном отношении контрагентов в сделках), а также сопутствующих трансакционных издержек (издержки поиска информации, защиты прав собственности, улаживание конфликтов). Существующие механизмы, способные снизить данные виды издержек, можно разделить на формальные и неформальные. К формальным механизмам можно отнести разработку идеальных с юридической точки зрения законов, соглашений, контрактов, в которых будут предусмотрены все тонкости, не допускающие оппортунистического поведения. Неформальные механизмы связаны с формированием отношений доверия и моральных обязательств, способных, с одной стороны, сдерживать проявление оппортунистического поведения, а с другой – экономить временные, материальные и человеческие ресурсы. Подчеркивая важность институциональной среды, в которой осуществляются экономические действия, представители институциональной теории заключают, что инструменты поиска информации, навыки общения с клиентами, социальная ответственность, права собственности и вся правовая система могут объясняться, рационализироваться, поддерживаться, но не могут создаваться вне и в отсутствие культуры [8].

Важную роль общественных объединений в формировании институционального доверия подчеркивают П. Штомпка и Ф. Фукуяма. При этом Штомпка обращает внима-

ние на то, что объединение в такие ассоциации обязательно должно быть добровольным. Ф. Фукуяма описывает сетевую систему компаний кийритсу в Японии, которая представляет собой неформальную сеть разного рода фирм, группирующихся вокруг большого банка и связанных между собой не контрактом, а узами взаимных моральных обязательств. Долгосрочные отношения доверия между партнерами в рамках этой системы помогают экономить на издержках, связанных с юридическим оформлением сделок. Общественные объединения способствуют установлению согласованных прочных норм взаимоотношений и содействуют усилению доверия к действующим политическим и гражданским институтам.

Институциональное доверие предпринимателей: структурная и факторная операционализация

Анализ концептуальных подходов изучения институционального доверия позволяет интерпретировать понятие «институциональное доверие предпринимателей», а также провести его структурную и факторную операционализацию.

Институциональное доверие предпринимателей представляет собой сочетание политического, социального и обобщенного доверия и предполагает такое взаимодействие предпринимателей с государственными институтами, при котором ожидания предпринимателей, основанные на легитимном законодательстве, оправдываются в отношении всех субъектов взаимодействия, соответствуют требованиям надежности и открытости и способствуют снижению трансакционных издержек. При этом под политическим доверием предпринимателей будем понимать доверие, которое формируется по отношению к местным органам власти, с которыми взаимодействуют предприниматели в своей деятельности: судебным инстанциям, с помощью которых решаются вопросы защиты прав собственности; правоохранительным органам, которые оказывают помощь в разрешении проблемных ситуаций; контролирующим органам, осуществляющим контрольные и надзорные функции; правительству и президенту, обеспечивающим государственное регулирование предпринимательской деятельности.

Под социальным доверием предпринимателей будем понимать доверие к предпринимательским союзам, обеспечивающим поддержку предпринимательской деятельности и выступающим в качестве посредника между предпринимателями и государством. По мнению Ж. Тарасевич, председателя бизнес-союза предпринимателей и нанимателей имени профессора М.С. Кунявского, деятельность бизнес-союзов находит свое отражение в совершенствовании властных институтов, борьбе с административными барьерами и коррупцией; бизнес-сообщества предпринимателей предпринимают шаги по снижению фискальной нагрузки на бизнес, способствуют обеспечению его доступной инфраструктурой и ресурсами, участвуют в создании инструментов эффективной поддержки бизнеса; бизнес-сообщество является одним из факторов давления на государственную власть с целью создания благоприятных условий для бизнеса и лоббирования коллективных интересов членов сообщества [9]. Наличие авторитетных предпринимательских союзов и развитая инфраструктура поддержки частной инициативы имеют не меньшее значение для развития бизнеса, чем благоприятные макроэкономические и институциональные условия. Бизнес-объединения можно рассматривать в качестве источников институционального доверия. Однако источником доверия они могут выступать только в том случае, если предприниматели доверяют деятельности бизнес-союзов, а их деятельность считают значимой для отстаивания интересов предпринимателей в отношениях с государством. Поэтому доверие к бизнес-союзам будем рассматривать в рамках исследования как вид институционального доверия предпринимателей.

Под обобщенным доверием предпринимателей будем понимать доверие контрагентам и покупателям, опосредованное культурой, существующими нормами и санк-

циями. Обобщенное доверие основано на предположении, что окружающие предпринимателя люди разделяют такие же фундаментальные ценности и принципы морали, что и сам предприниматель. Такое доверие рассматривается в связи с доверительным отношением индивидов к ранее незнакомым людям в конкретных обстоятельствах места и времени [10].

Структурную операционализацию всех видов институционального доверия можно проводить, опираясь на подход Гудкова, определившего следующие основные компоненты институционального доверия: принятие ценностей, конституирующих институт; дизайн института; межличностное доверие агентам, выступающим от имени института. Компонент «принятие ценностей, конституирующих определенный институт» в рамках политического доверия отражает согласие предпринимателей с существующими законодательно-правовыми механизмами, регулирующими предпринимательскую деятельность со стороны соответствующего субъекта взаимодействия (государственные служащие, милиция, правительство); в рамках социального доверия – согласие с социально-правовыми аспектами деятельности ассоциаций предпринимателей; в рамках обобщенного доверия – оценка культурного контекста, формирующего в обществе атмосферу доверия. Компонент «дизайн института» в рамках как политического, так и социального доверия отражает открытость деятельности институтов, прозрачность функций и справедливость принимаемых решений относительно деятельности предпринимателей. Компонент «межличностное доверие агентам, выступающим от имени института», в рамках каждого вида институционального доверия означает, что все функционеры данного института независимо от опыта взаимодействия с предпринимателями вызывают у них доверие.

Факторную операционализацию институционального доверия предпринимателей можно проводить, опираясь на подход Штомпки, выделившего познавательные, психологические и культурные стратегии его формирования. Познавательные стратегии определяются непосредственной информацией о репутации и текущем функционировании государственных институтов, связанных с предпринимательской деятельностью, которую можно получить благодаря личному опыту взаимодействия с функционерами института, из средств массовой информации (которые, однако, могут выступать ложным источником информации о функционировании государственных институтов), от экспертов в политической и экономической области, друзей и знакомых. Психологические стратегии опосредованы биологической, индивидуальной генеалогией, определяющей доверчивость или подозрительность предпринимателя в отношении субъектов предпринимательства. Культурные стратегии опосредованы культурой доверия или недоверия, сформированной в обществе, поощряющей доверять контрагентам, покупателям и другим людям, или, наоборот, провоцирующей недоверчивое отношение к другим.

Вместе с тем операциональная модель институционального доверия предпринимателей будет неполной, если не учесть влияния институционального доверия на снижение транзакционных издержек. В качестве основных транзакционных издержек предпринимательской деятельности, связанных с взаимодействием с государственными структурами, можно выделить такие издержки:

- 1) доступа к ресурсам и правам (расходы на регистрацию предприятия, регистрацию изменений в уставных документах, получение разрешений на ведение хозяйственной деятельности, лицензирование товаров и услуг, согласование с контролирующими органами);
- 2) связанные с отчетностью, уплатой налоговых платежей и взносов и прочее (затраты вследствие изменения налогового законодательства, несоответствия стандартов учета, по оплате бюрократических услуг);

3) оппортунистического поведения (расходы на обращение в хозяйственный суд и сопутствующие им затраты на оплату услуг юристов);

4) спецификации и защиты прав собственности (расходы на разрешение спорных вопросов в суде или при привлечении третьих лиц, юридические услуги, а также затраты времени на восстановление нарушенных прав) [11].

Структурная и факторная операционализация институционального доверия предпринимателей и выделенные соответствующие показатели для изучения данного феномена на эмпирическом уровне предполагают, с одной стороны, изучение доверия к государственным институтам, понимаемого как способ упорядочивания, формализации и стандартизации общественных отношений, основанных на культурных традициях и нормах, с другой – изучение межличностного доверия к представителям (функционалам) государственных институтов, основанного на личном опыте взаимодействия с ними в ходе предпринимательской деятельности.

Институциональное доверие предпринимателей в Республике Беларусь

В Республике Беларусь проводился ряд исследований, которые позволяют косвенно оценить институциональное доверие предпринимателей к государственным институтам. Группой по проведению социологической экспертизы объектов интеллектуальной собственности и экономико-правовых отношений под руководством доктора философских наук Р.А. Смирновой в Институте экономики НАН Беларуси в сентябре 2017 г. было проведено социологическое исследование «Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь» (всего было опрошено 118 предпринимателей). Результаты опроса показали, что большинство респондентов не рассчитывают на помощь государственных организаций и местной администрации в сложных ситуациях, связанных с ведением бизнеса (таблица 1).

Таблица 1. – Распределение ответов на вопрос «На чью помощь Вы реально можете рассчитывать в случае затруднений в бизнесе?», %

Ответы	Всегда	В некоторых случаях	Никогда	Затрудняюсь ответить
Семья, родственники	29,3	30,5	1,7	8,5
Друзья	28,8	54,2	5,1	11,9
Другие фирмы, с которыми налажено взаимодействие	10,2	55,9	10,2	23,7
Финансовые организации	3,4	27,1	33,9	35,6
Бизнес-объединения, общественные организации предпринимателей	3,4	13,6	39,0	44,1
Государственные организации и предприятия	0	8,5	54,2	37,3
Местная администрация	0	13,6	57,6	28,8

Как правило, сложные ситуации в бизнесе предприниматели разрешают благодаря взаимодействию в рамках близкого социального окружения (семья, родственники, друзья). Одной из причин нежелания предпринимателей обращаться за помощью к государству является недоверие к информации, предоставляемой государственными институтами: информации, предоставляемой местными властями доверяет всего 6,8 %, а СМИ – 5,1 % респондентов (таблица 2).

Таблица 2. – Распределение ответов на вопрос «Насколько полна и достоверна информация, полученная из следующих источников?», %

Ответы	Как правило, полна и достоверна	Не всегда бывает полной и достоверной	Почти всегда неполна и недостоверна	Затрудняюсь ответить
Собственные источники информации	47,5	42,4	1,7	8,5
Информация от партнеров по бизнесу	25,4	49,2	5,1	20,3
Информация, предоставляемая местными властями	6,8	27,1	27,1	39,0
СМИ	5,1	40,7	33,9	20,3

Данные проведенного исследования могут свидетельствовать о недостаточном уровне институционального доверия предпринимателей, отражающем их негативное отношение в целом к государственным институтам. Вместе с тем остается неизученной проблема причины такого отношения, связанного с общепринятым мнением предпринимателей о деятельности государственных структур или с личным опытом взаимодействия с их представителями.

Наличие существенной разницы между институциональным доверием до и после взаимодействия с государственными институтами выявлено в рамках исследования предприятий малого и среднего бизнеса, проведенного Исследовательским центром Института приватизации и менеджмента (ИПМ) в апреле–мае 2017 г.

По данным опроса, уровень доверия к судам среди тех, кто принимал участие в судебных разбирательствах, довольно высок. Большинство из тех, кому довелось столкнуться с решением конфликтов через суд, готовы снова прибегнуть к его помощи в случае необходимости. А вот степень лояльности к судам среди тех, кто не имел опыта судебных разбирательств, куда ниже, что может быть связано со стереотипными представлениями и низкой степенью осведомленности представителей бизнеса о реальной судебной практике [12]. Вместе с тем остаются неизученными вопросы доверия предпринимателей к другим субъектам взаимодействия, таким как местные органы власти, правоохранительные органы, контролирующие органы, правительство в целом.

О низком уровне доверия предпринимателей к бизнес-ассоциациям свидетельствует не одно исследование в этой области. Опросы исследовательского центра ИПМ показывают, что на протяжении семи лет (начиная с 2010 г.) доля участников бизнес-союзов среди опрошенных предприятий значимо менялась, но в целом никогда не превышала 20,0 % опрошенных. По результатам республиканского социологического исследования вовлеченности белорусских бизнесменов в гражданские процессы, происходящие в республике, проведенного социологическим центром «Зеркало-инфо», нежелание создавать общественное объединение высказали 65 % опрошенных предпринимателей, бизнес-ассоциацию – 56 %. По мнению И.А. Андрос, это связано с тем, что белорусские общественные объединения предпринимателей пока не выполняют роли связующего звена между предпринимателями и государством, выстраивают только горизонтальные связи между предпринимателями, а не вертикальные связи между бизнесом и властью [13].

Вместе с тем приведенные исследования не дают расширенной трактовки институционального доверия белорусских предпринимателей, а лишь косвенно определяют некоторые из его составляющих.

Заклучение

Теоретические концепции институционального доверия стали основой для интерпретации, а также факторной и структурной операционализации институционального доверия предпринимателей. Так, под институциональным доверием предпринимателей понимается сочетание политического, социального и обобщенного доверия в рамках взаимодействия предпринимателей с государственными институтами, при котором ожидания предпринимателей, основанные на легитимном законодательстве, оправдываются в отношении всех субъектов взаимодействия, соответствуют требованиям надежности и открытости, способствуют снижению трансакционных издержек. Факторная операционализация отражает сочетание психологических особенностей, культурных условий и личного опыта в развитии институционального доверия предпринимателей. Структурная операционализация отражает разносторонность оценки доверия, связанной с принятием существующих законодательно-правовых механизмов, регулирующих предпринимательскую деятельность, с открытостью деятельности институтов и справедливостью принимаемых решений относительно деятельности предпринимателей, с возможностью обратиться к представителям государственных институтов в решении вопросов бизнеса.

Некоторые исследования, проведенные в Республике Беларусь, позволили констатировать, что большинство предпринимателей не рассчитывает на помощь государственных организаций и местной администрации и не доверяет предоставляемой ими информации. Недоверие к государственным институтам может быть основано на стереотипах и связано с отсутствием опыта взаимодействия с ними. Настроение белорусских предпринимателей характеризуется нежеланием создавать общественные объединения и вступать в бизнес-ассоциации. Такие отношения власти и предпринимательского сообщества не способствуют оптимальному регулирующему воздействию государства на развитие предпринимательства в целом, не позволяют реализовать те потенциальные возможности и ресурсы деловой активности, которыми обладают наиболее энергичные деловые люди нашей страны.

Дальнейшие исследования в данном направлении позволят раскрыть разнообразные стратегии развития доверия между предпринимателями и государством, выявить влияние различных форм институционального доверия на снижение трансакционных издержек предпринимательской деятельности, а также наметить пути сближения бизнеса и государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Киселев, В. О. Доверие к политическим институтам в России: опыт социологического мониторинга [Электронный ресурс] / В. О. Киселев // Мониторинг общественного мнения. – Режим доступа: https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2014/124/2014_124_5. – Дата доступа: 04.04.2018.
2. Вахтина, М. А. Доверие к государству как фактор повышения его эффективности / М. А. Вахтина // Journal of Institutional Studies (Журн. институцион. исслед.). – 2011. – Т. 3, № 3. – С. 57–65.
3. Мартыянов, В. С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности / В. С. Мартыянов // Journal of Institutional Studies (Журн. институцион. исслед.). – 2018. – Т. 10, № 1. – С. 41–58.
4. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ, 2004. – 730 с.
5. Штомпка, П. Доверие – основа общества : пер. с пол. / П. Штомпка. – М. : Логос, 2012. – 440 с.

6. Гудков, Л. «Доверие» в России: смысл, функции, структура / Л. Гудков // Вестн. обществ. мнения. – 2012. – № 2 (212). – С. 8–47.
7. Лукин, В. Н. Политическое доверие в современном гражданском обществе: культурологические и институциональные модели [Электронный ресурс] / В. Н. Лукин // CREDO NEW. – Режим доступа: <http://credonew.ru/content/view/500/30>. – Дата доступа: 25.03.2018.
8. Экономика и социология доверия / Ю. В. Веселов [и др.] ; под ред. Ю. В. Веселова. – СПб. : Социол. о-во им. М. М. Ковалевского, 2004. – 192 с.
9. Тарасевич, Ж. Какие объединения бизнеса нужны в Беларуси? [Электронный ресурс] / Ж. Тарасевич // Совет по развитию предпринимательства. – Режим доступа: <http://credonew.ru/content/view/500/30>. – Дата доступа: 19.04.2018.
10. Рукавишников, В. О. Межличностное доверие: измерение и межстрановые сравнения / В. О. Рукавишников // Социол. исслед. – 2008. – № 2. – С. 17–25.
11. Осмоловец, С. Трансакционные издержки в белорусской экономике: какие и сколько [Электронный ресурс] / С. Осмоловец // Экон. газ. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/transakcionnye-izderzhki-v-belorusskoj-ekonomike-kakie-i-skolko-4483>. – Дата доступа: 20.04.2018.
12. Урбан, Д. Особенности влияния правовой и судебной системы на ведение бизнеса в Беларуси [Электронный ресурс] / Д. Урбан // Исслед. центр ИПМ. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2017r04.pdf>. – Дата доступа: 27.04.2018.
13. Андрос, И. А. Белорусский предприниматель в обществе и государстве: историко-социологический анализ / И. А. Андрос. – Минск : Беларус. навука, 2015. – 365 с.

Рукапіс паступіў у рэдакцыю 14.05.2018

Rezanova E.V. The Trust of Entrepreneurs to the State: Sociological Aspect

The article substantiates the position of high importance of trust in the successful interaction of entrepreneurs and the state, in the optimal combination of private and public interests in the implementation of business. The author analyzes the conceptual approaches to the phenomenon of institutional trust; reveals the essence and structure of the institutional trust of entrepreneurs; conducts sociological analysis of the phenomenon of trust of entrepreneurs to the state, by considering it in the context of social relations and social interaction; attempts to determine empirical indicators to assess the institutional trust of entrepreneurs in the Republic of Belarus. The analysis of secondary data allowed to estimate indirectly the degree of trust of businessmen to state institutions and to define the reference points for the subsequent studying of this phenomenon.