

УДК 338.001.36

О.В. Байкова

Д.А. Кулаков

## ДОВЕРИЕ В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СИСТЕМЕ ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

*Аннотация.* В статье выделена необходимость изучения доверия, как экономической составляющей системы взаимодействия между предприятиями топливно-энергетического комплекса и раскрыты источники межорганизационного доверия со стороны поставщиков и потребителей. Обоснованы ключевые цели и задачи активного применения оценки доверия денежный эквивалент в условиях мирового финансового-политического кризиса и антиросийских санкций. Выделены особенности построения системы взаимодействия между предприятиями топливно-энергетического комплекса. Выявлены возможности активизации инновационного развития ресурсной торговли в качестве одного из основных факторов повышения защищенности топливно-энергетического комплекса и всей Российской экономики в целом.

**Ключевые слова:** доверие, партнерство, топливно-энергетический комплекс, рыночная экономика, бартерные контракты, безденежная торговля, экономическое развитие.

Oksana Baikova

Dmitriy Kulakov

## TRUST IN THE SYSTEM OF INTERACTION OF PARTICIPANTS OF THE MARKET IN CONDUCTING CALCULATIONS WITH THE USE OF ALTERNATIVE MEANS OF PAYMENT IN THE SYSTEM OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX.

*Annotation.* In article need of studying of trust as the economic component of system of interaction between the enterprises of fuel and energy complex and disclosed sources of interorganizational trust from suppliers and consumers is marked out. The key purposes and problems of active application of assessment of trust between contractors are proved, especially at transactions excluding a money equivalent in the conditions of world financial - a political crisis and the anti-Russian sanctions. Features of creation of system of interaction between the enterprises of fuel and energy complex are marked out. Possibilities of activation of innovative development of resource trade as one of major factors of increase in security of fuel and energy complex and all Russian economy in general are revealed.

**Keywords:** fuel and energy complex, market economy, barter contracts, non-monetary trade, economic development.

Взаимодействие предприятий топливно-энергетического комплекса представляет собой системную динамическую структуру товарооборота, состоящую из множества цепочек поставок. При организации поставок углеводородного сырья, электрической энергии или каких-либо других продуктов, являющихся результатами деятельности предприятий топливно-энергетического комплекса, достаточно часто встречается практика применения сделок с использованием натурального обмена продукцией или альтернативных средств платежа между предприятиями.

В основном предприятия топливно-энергетического комплекса придерживаются многосторонней и достаточно гибкой политики взаимодействия между предприятиями при подготовке и реализации подобных безденежных сделок. Можно выделить три основополагающих принципа политики взаимодействия между предприятиями.

1. Наличие возможности преобразования поставляемого продукта.
2. Частичный возврат затраченных сырьевых ресурсов, используемых при добыче или в процессе переработки за счет побочных продуктов добычи и непрерывного внедрения инновационных технологий.
3. Принцип доверия между предприятиями.

Применение многогранной политики взаимодействия при организации каналов поставок продукции предприятий топливно-энергетического комплекса с использованием альтернативных средств расчетов уменьшает подверженность сделок между предприятиями внешним рискам, таким как колебания курсов валют, воздействие различных международных санкций, ограничений и т.д., а также выравнивает подходы к равной и справедливой оценке стоимости товара, оптимизирует логистическую структуру [1].

В общепринятом понимании термин «взаимодействие» рассматривается как философская категория, отражающая процессы воздействия объектов (субъектов) друг на друга [3]. Взаимодействие юридических лиц – это участие в общей работе, деятельности, сотрудничестве, совместное осуществление операций, сделок.

Одной из главных задач реформирования топливно-энергетического сектора экономики на современном этапе становится необходимость определения того, какие действия могут привести к повышению эффективности принимаемых решений, снижающих зависимость системы взаимодействия между предприятиями от воздействия различных негативных факторов. По существу люди, их поведение и решения, которые они принимают в определенных обстоятельствах, являются базисом, на котором строится система взаимодействия предприятий, целых секторов экономики, сотрудничества различных стран.

Логистика продуктов и услуг, перемещаемых по цепочкам поставок, в случае с топливно-энергетическим комплексом (ТЭК) представляет собой глобальные производственно-сбытовые цепочки, которые жизненно важны в меняющемся мире. Необходимо, чтобы поведение людей, принимающих ключевые решения, учитывалось во всех существующих и при планировании будущих проектов создания систем взаимодействия [2].

При проведении межорганизационных переговоров построение оптимальной структуры системы взаимодействия, не являясь предметом переговоров, становится их главной целью. Главным результатом можно считать достижение более точного соответствия покупателей и продавцов непрерывным предварительным ожиданиям и обязательным условиям друг друга.

Одной из немаловажных частей системы взаимодействия является доверие. Достижение эффективной партнерской деятельности невозможно без наличия доверительных отношений между бизнес-партнерами. Сегодня доверие рассматривается как экономическое понятие, как одно из актуальных условий функционирования рыночной экономики и как фактор экономического развития.

Одним из основных условий для достижения целей построения эффективной системы является наличие доверительных отношений между бизнес-партнерами. Это подтверждается многочисленными примерами из истории отечественного предпринимательства. Достаточно вспомнить доверительную силу выражения «ударить по рукам» (в западной практике – «джентльменское соглашение»), после чего не требовалось письменного подтверждения сделки. То есть доверие является объективной субстанцией, присутствующей при заключении любых сделок, оказывает непосредственное влияние не только на принятие решения сторонами о выполнении обязательств при

подписании бизнес-договоров, но и на их дальнейшее эффективное исполнение, и может быть отнесено к «нематериальным» экономическим ресурсам бизнеса. Это также подтверждается тем, что в настоящее время многими исследователями доказывается, что доверие в современных условиях приобретает статус экономической категории. Оно становится важным фактором, который необходимо учитывать при разработке стратегии развития предприятий не только с позиций рыночных (внешних), но и производственных (внутренних) отношений при становлении систем управления предпринимательскими структурами [5].

Доверие между предприятиями при подготовке и проведении сделок с применением альтернативных расчетов, таких как обмен, безденежная торговля и других, традиционно рассматривается как взаимовыгодное. Проведение каких-либо действий в рамках товарно-договорных отношений определяется совместно всеми сторонами. Тем не менее ожидания партнеров при реализации данных договоров, предусматривающих применение альтернативных средств расчетов, могут сильно разниться как в отношении оценок предполагаемых целей, предпочтений, так и уязвимостей их общей связи. Для учета таких различий в ожиданиях, и тем более в результатах, планируемых или проводимых сделок необходима концептуализация – первичная теоретическая форма, обеспечивающая теоретическую организацию материала об источниках межорганизационного доверия с выработкой четкого определения и критериев «благонадежного» предприятия. Необходимо создание системы выявления явных и скрытых источников доверия за счет анализа, при применении различных индексов доверия для построения оптимальной и безопасной системы взаимодействия между предприятиями ТЭК [7].

Термин «доверие» в социологии и психологии рассматривается как открытые, положительные взаимоотношения между людьми, содержащие уверенность в порядочности и доброжелательности другого человека, с которым доверяющий находится в тех или иных отношениях. В рамках ресурсного подхода Ф. Н. Ильясов предлагает следующее определение: «Доверие – это совокупность представлений и настроений субъекта, отражающих его ожидания того, что объект будет реализовывать некоторые функции, способствующие увеличению или сохранению ресурсов субъекта, а также проявляющихся в готовности субъекта делегировать объекту реализацию этих функций» [6].

Соответственно, «недоверие – это ожидания выполнения функций, приводящих к уменьшению ресурсов субъекта, приводящие к отказу делегировать объекту выполнение соответствующих функций» [6].

Для экономики можно предложить следующее определение: доверие – подсистема общей структуры взаимодействия, способность компании или хозяйствующего субъекта возлагать на контрагента такое количество и тип ожиданий, которые могут быть подтверждены определенной предсказуемостью действий и результатов взаимодействия хозяйствующих субъектов.

В структуре межорганизационного взаимодействия, доверие играет главную роль в формировании системы управления существующими и вновь создаваемыми контрактно-договорными отношениями при межорганизационных расчетах. Межорганизационное доверие по своей сути можно определить как альтернативный инструмент регулирования экономических отношений между предприятиями. Наличие или отсутствие доверия показывает, как один и тот же набор начальных условий может оказывать различное воздействие на все стороны системы контрактно-договорных отношений, особенно при проведении сделок, где задействованы сделки с применением альтернативных средств платежа, например, таких как натуральный обмен. Так же доверие может служить показателем степени влияния каждого из контрагентов на ход сделки.

Ключевым источником межорганизационного партнерства можно выделить равенство контрагентов, включающее равное распределение и минимизацию рисков, а также их последствий.

Основными факторами, касающимися рисков при выборе контрагента, являются:

- сосредоточение рисков при проведении оценки стоимости результатов деятельности предприятий топливно-энергетического комплекса в качестве товара при использовании расчетов с альтернативными средствами платежа;
- уровень дисбаланса в распределении рисков между партнерами;
- расстановка сил каждой из сторон, участвующих при проведении каждой конкретной сделки и обстановка на рынке в целом.

Изначально рынок – сфера свободного и устойчивого обмена равноценными товарами, услугами и факторами их производства. Для того чтобы согласовать взаимность элементов между контрагентами с теми элементами, которые являются исключительными для каждого из участников обменной сделки, традиционно одним из необходимых условий является то, чтобы все стороны в отношениях имели во многом общую ориентированность.

Кроме того, необходимо учитывать, что в отношениях участвующих в сделке сторон, каждая одновременно занимает роль доверителя иверяющегося лица. Двойные роли доверителя-веряющегося лица предполагают, что решение доверять, и со стороны доверителя в том числе, отделено от решения поддерживать уровень доверия со стороныверяющегося. Хотя эти два решения могут быть связаны между собой, они не должны рождаться на пике конфликта интересов, и степень, в которой ожидания доверителя и доверенного лица различны, является вторым из ключевых показателей в построении системы межорганизационного доверия.

В соответствии с вышесказанным необходимо отметить, что ожидания отличаются от определенных целей, предпочтений и уязвимостей, которыми обмениваются контрагенты в их общей связи. Например, в то время как покупатели могут быть больше озабочены такими результатами отношений, как цена, производительность и сервис, поставщики в свою очередь могут уделять больше внимания защите их интересов и конкретным инвестициям. Такие различия в ожиданиях создают необходимость разработать теоретическую основу, которая выходит за рамки взаимных аспектов, а также выявит исключительные особенности экономических межорганизационных отношений, которые влияют на доверие между предприятиями и организациями.

Для улучшения понимания второго источника доверия в экономических отношениях обмена его можно описать как критическое состояние, предшествующее принятию взаимных решений. В частности, гармонизация в процессе распределения рисков (т.е. при оценке условий, в которых конкретные проекты могут выйти за рамки предполагаемых бюджетов и подвергнуться воздействию негативных факторов во время обмена, участники сделки могут подвергнуться возможному оппортунизму контрагентов).

Обменные риски имеют взаимное влияние на доверие обеих сторон друг к другу, и независимо от того, в каком качестве выступает сторона: в роли покупателя, продавца (по умолчанию они просто равные стороны обмена). Основными вопросами при построении системы межорганизационного взаимодействия являются следующие: в какой мере каждая из сторон (т.е. покупатель и поставщик) находится в опасном влиянии негативных факторов при проведении безденежной сделки? Оба в различной степени, или обе стороны одинаково?

Обменные риски также оказывают влияние на доверие, которое является исключительным для всех сторон вместе и для каждой, в частности, в зависимости от уникальных целей, предпочтений, а также степени уязвимости каждой из сторон. Чрезвычайно важными являются межорганизационные отношения при совершении конкретных видов безденежных сделок. Например, когда безденежная торговля представляет собой инвестиции в активы конкретных координирующих компаний, такую сделку следует рассматривать как сигнал о приверженности контрагента.

С другой стороны, инвестиции координирующих участников сделки в активы более скромных компаний следует рассматривать как угрозу оппортунистической эксплуатации контрагентов.

Помимо данных опасных факторов, при ведении безденежной торговли важно определение относительной степени сходства и различия специфики инвестиций – это можно выделить как элемент власти в построении модели источников межорганизационного доверия.

Степень расхождения пропорций в среде взаимосвязи между вложениями каждой из сторон указывает на дисбаланс власти в межорганизационных отношениях, который имеет противоположное влияние на доверие всех сторон друг к другу. Кроме того, необходимо выделение того, какая сторона пропорции отношений власть–зависимость определяет властные позиции каждого участника сделки, отличая влияние выгод сильных по отношению к невыгодности слабых. Этот показатель возможностей и целесообразности допустимо инвестировать в такую систему взаимодействия для приобретения конкретных активов на доверии.

В дополнение к взаимным источникам доверия для обеих сторон, при анализе обменных рисков ярко выражено, что существует влияние, которое строится на энергетической зависимости какой-либо из сторон в отношениях. Риски обмена имеют контрастное влияние на доверие, снижая противодействие усилению позиций контрагентов. Степень дисбаланса в кругу участников сделки имеет достаточно сильное воздействие на доверие более мелкого участника сделки по сравнению с контрагентом, имеющим более мощные позиции. Значимость возможных обменных опасностей контрагентов варьируется в зависимости от мощности их позиций. Чем более весомые позиции контрагента, тем сильнее влияние на систему взаимодействия в целом.

В литературе встречается определение доверия как математического ожидания. Математическое ожидание – среднее значение случайной величины (распределение вероятностей случайной величины, рассматривается в теории вероятностей) [4]. То есть это величина того, насколько организация может положиться на контрагента, чтобы выполнить свои обязательства, и будет ли вести себя контрагент предсказуемым образом. Отсюда вытекают возможные действия при ведении переговоров, анализ присутствия возможности оппортунизма. Такая концептуализация доверия широко используется в исследованиях межорганизационных отношений и, следовательно, может послужить основой данного определения.

Доверие охватывает целый ряд понятий, в том числе представлений о надежности другой стороны, намерении доверять, и доверительном поведении. Достоверность – аспект общего доверия, который соответственно рассматривается, как еще один критерий доверия, в котором покупатель или поставщик воспринимается пограничным звеном, коммуникатором которого становится менеджер по закупкам или представитель поставщика – менеджер по продажам, поведение которого должно быть надежным, предсказуемым и справедливым.

Экономические отношения имеют особенности, которые влияют на межорганизационное доверие. В качестве базового фактора межорганизационного доверия можно выделить взаимность. В частности, ожидание, что доверие партнеров по обмену друг к другу будет связано между собой, так как взаимность доверия строится на предсказуемости последствий, которые являются исключительными по обе стороны сделки, и выше взаимного влияния.

В настоящее время цепи обмена (поставок с применением альтернативных средств платежей) подвергаются различным экономическим измерениям, глубокому анализу и, как следствие, трансформации, способом внедрения более динамичной структуры взаимодействия между предприятиями ТЭК, способной к адаптации и устранению воздействий постоянно изменяющихся условий сотрудничества стран и секторов в экономике. Изменения условий безденежной торговли в других странах и между странами, будь то развитые или развивающиеся, прямым, и последнее время более негативным образом влияют на систему взаимодействия провоцируя снижение уровня межорганизационного доверия.

На сегодняшний день необходима разработка креативных методологий, добавляющих понимание того, что мы уже знаем о цепочках поставок результатов деятельности предприятий ТЭК и оптимизации системы экспортно-импортного взаимодействия в направлении к улучшению навигации при трансграничном перемещении торговых потоков энергоресурсов.

*Библиографический список*

1. Байкова, О. В. Альтернативная система расчетов в топливно-энергетическом комплексе : классификация и основные черты / О. В. Байкова, Д. А. Кулаков // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 7-8. – С. 124–130.
2. Богданова, Л. С. Доверие как социальный фактор развития партнерских отношений между организациями : автореферат дис. ... канд. социол. наук : 22.00.08 / Л. С. Богданова. – М., 2006. – С. 24.
3. Взаимодействие [Электронный ресурс] // Свободная энциклопедия «Википедия». – Режим доступа : <http://o-ili-v.ru/wiki/Взаимодействие> (дата обращения : 15.04.2017).
4. Доверие [Электронный ресурс] : Свободная энциклопедия «Википедия». – Режим доступа : <http://o-ili-v.ru/wiki/Доверие> (дата обращения : 15.04.2017).
5. Жаворонков, П. В. Доверительные отношения как фактор обеспечения экономической эффективности предпринимательской деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / П. В. Жаворонков. – М., 2012. – 2 с.
6. Ильясов, Ф. Н. Типы шкал и анализ распределений в социологии / Ф. Н. Ильясов // Мониторинг общественного мнения : экономические и социальные перемены. – 2014. – № 4. – С. 34.
7. McEvily, B. Mutual and Exclusive : Dyadic Sources of Trust in Interorganizational Exchange / B. McEvily, Akbar Zaheer, Darcy K. Fudge Kamal / Organization Science. – 2017. – P. 36.