

Пассивность государства на первоначальном этапе трансформации и «массированная» либерализация экономики не согласовывались с традиционными ценностями советского общества, такими как патернализм, уравнивательность, коллективизм, общие стандарты социальной защиты и справедливости, надежда на сильное государство. На этой основе возникало неприятие рыночных ценностей, отторжение общественным сознанием новых норм и правил, что усложняло, а подчас делало невозможным проведение тех или иных реформ.

Таким образом, следует признать, что для эффективного развития любого общества необходимым является достижение единства ценностных установок индивидов, их интеграция в общественное сознание за счет действия факторов институционального порядка. Как представляется, в этом отношении роль государства должна быть значительной и не сводиться к тем рамкам, которые отводятся для нее либеральной идеологией. Сегодня нам нужна национальная идея – обоснование создаваемого порядка, его принципов и характерных черт. И пока она не будет принята основными группами как такая, что отвечает их ценностям и интересам, ожидать перемен на лучшее не приходится.

Литература

1. Капелюшников Р. Где начало того конца? К вопросу об окончании переходного периода в России // Вопросы экономики. – 2001.

– №1. – С. 138-156.

2. Агапова И.И. Экономика и этика: аспекты взаимодействия. – М.: Юристъ, 2002. – 190с.

3. Федорец А.П. Концепция Супер-Эго и Эволюционный подход / Феномен залежності: соціальні та психологічні аспекти. Матеріали третьої всеукраїнської науково-практичної конференції в рамках проекту «Психоаналіз і суспільство». 17-18 травня 2008 р., м. Дніпропетровськ. – С.87-99.

4. Vanberg V. Rules and Choice in Economics. – L., 1994.

5. Дементьев В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.

6. Ткач А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

7. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 189 с.

8. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. – М. ЗАО «Издательство экономика», 2005. – 714 с.

9. Шванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах // Вопросы экономики. – 2000. – №6. – С.4-21.

10. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭ и МО, 1989. – №12. – С.6-14.

Статья поступила в редакцию 25.06.2009

В.Г. ЯРЕМЕНКО, к.э.н., доцент,

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

ИНСТИТУТ ДОВЕРИЯ В КООРДИНАТАХ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА

Доверие является элементом специфического механизма принятия рыночных решений в условиях неполноты информации или асимметричной информации. В научной литературе обращено внимание, что присущая любой хозяйственной системе информационная недостаточность приводит к тому, что осознанное рыночное решение субъекта о сделках включает в себя и фактор ожиданий [См.: 1, 6, 7, 8, 9]. Эти ожидания вводят множество альтернатив-

ных решений субъекта в зону неопределенности и риска, когда приходится полагаться на платежеспособность и честность контрагента, иначе говоря, доверять ему.

Однако отнюдь не любое сотрудничество в неопределенной среде обуславливается доверием: «Доверие в экономике можно рассматривать как установку к снижению субъек-

© В.Г. Яременко, 2009

тивной оценки рисков, связанных с поведением партнера. Иными словами, отдавая деньги банку, которому я доверяю, я оцениваю вероятность, скажем, кражи этих денег руководством банка как очень низкую. Следует отличать доверие от ряда близких к нему явлений, например, кооперации. Сотрудничество в достижении целей или даже альтруистическое поведение могут сопровождаться нулевым доверием», – отмечает Н.Бабич[1]. Позиционирование доверия среди других форм и оснований кооперативного поведения свидетельствует о его специфической экономической природе, или, говоря иными словами, доверие – это особый феномен экономической реальности, который подлежит оценке с позиций принятых методов теоретического моделирования.

Цель работы – обзор возможностей трактовки доверия в координатах микроэкономической модели рационального выбора. При этом некоторые важные аспекты этой проблемы будут только намечены или зафиксированы как направления последующего более детального теоретического анализа.

С точки зрения ситуации рационального выбора из нескольких альтернатив, субъект, принимающий решение, не может допускать неопределенность выше какого-то привычного уровня. Если же решение все-таки должно быть принято, то доверие выступает как один из доступных данному субъекту инструментов ограничения (снятия) неопределенности. Не случайно некоторые ученые трактуют доверие как стратегию сокращения сложности и инструмент решения проблемы информационного дефицита в ситуации принятия альтернативного решения[2].

Доверяя, субъект выбора формирует внутреннюю определенность относительно принятия решения в условиях сохранения существенной внешней неопределенности. «Доверие как ожидание благоприятного или, по крайней мере, не негативного поведения в условиях, когда это поведение неподконтрольно, позволяет преодолеть неуверенность, обусловленную нехваткой информации о партнере. Доверяя, индивид рискует, но этот риск доброволен и связан с процессом принятия решения»[3]. Иначе говоря, решение о доверии – это решение о принятии риска, или, как говорят, особый способ приспособления к риску, реакция на риск[4].

Внутренние основы доверия субъекта к внешним факторам предполагают наличие системного единства между ценностями субъ-

екта, с одной стороны, и институтами, технологиями и ресурсами – с другой. Превращенными формами такого ценностного отношения субъекта к внешним факторам выбора выступают доступность, допустимость, привычность, предпочтительность. Каждая из этих превращенных форм ценностных основ рационального выбора включена в механизм актуализации доверия. Недопустимые, недоступные, непривычные альтернативы не могут стать предпочтительными и потому не нуждаются в механизме доверия.

Критерий доступности в системе факторов доверия предполагает наличие затруднений и издержек для получения доступа к данной альтернативе. Если уровень этих издержек высок, то альтернатива может быть исключена из числа реальных. Одним из способов снижения этих издержек доступа и выступает доверие, то есть отказ от какой-то части проверочных (оценочных) процедур для включения альтернативы в число доступных. Чем менее доступна альтернатива, тем больше доверия требуется для того, чтобы она перешла в разряд реальных.

Оценка допустимости рыночной альтернативы является первичной ценностной проблемой, которая порождает потребность в доверии. Субъект допускает, что оцениваемая альтернатива не выходит за пределы его ценностного ареала. Допущение ценностного соответствия в условиях отсутствия всей необходимой информации есть исходная форма доверия. «По сравнению с полицейской дубинкой, занесенной над головой контрагента, более располагающей к доверию кажется уверенность в его этических принципах» [1]. В результате оцениваемая альтернатива попадает в разряд реальных конкурирующих альтернатив.

Привычность альтернативы порождает высокий уровень позитивных ожиданий, что дает возможность автоматического принятия решений. Доверие как выражение степени привычности в данном случае носит фоновый характер. Но в тоже время все, что способно нарушить привычность альтернативы, может вызвать потребность в актуальном доверии, в том числе и путем возврата к оценке допустимости и доступности. Причиной этого могут быть как естественные флуктуации рынка, так и изменения, лежащие на стороне контрагентов, их предпочтений и интересов.

Основным носителем рыночной информации о доступных альтернативах выступают рыночные цены. Рыночные цены являются

объектом доверия, поскольку включают в себя значительный массив неявной, неполной и асимметричной информации, которая нуждается в оценке и интерпретации. Чем более сложными и дифференцированными являются кооперационные связи (система разделения труда), тем больше информации записывается в форме рыночной цены.

Оценка альтернативы как недоступной дается, прежде всего, на основе оценки ценовой информации. Обычно это выглядит как установление верхнего ценового барьера: слишком высокая цена делает ненужными все последующие оценки. В то же время нельзя исключить и нижний ценовой барьер, который может иметь силу для товаров престижного потребления. Факторы моды, демонстративности, ажиотажа могут служить выражением компенсирующей роли доверия, которая позволяет при определенной величине давления претупить верхний ценовой барьер доступности. В этом случае имеет место изменение наклона кривых безразличия, что при фиксированном доходе может нарушать равновесие потребителя.

Доверие всегда позиционировано в системе координат деятельного субъекта. Оно прямо или косвенно связано с его потребностями, интересами, доходами, контрагентами и конкурентами. Важным обстоятельством, влияющим на роль доверия в принятии решений, является тот факт, что часть необходимой ограничивающей и критериальной (ценностной) информации задается в виде институтов. Эта информация является частью скрытой, частью фоновой. Актуализируется она, как правило, в случае серьезного отклонения направленности решений от институционально-ценностного вектора, что ухудшает общую согласованность, приводит к конфликтам. Для потребителя это может выражаться в том, что его личная оценка достигнутой полезности может ухудшаться при формальном увеличении объема потребляемых благ. Чаще всего это связано с внутренним ценностным конфликтом, который переживает субъект, действующий вопреки предписаниям институтов и собственных критериев.

Существует точка зрения, согласно которой рациональный выбор осуществляется за пределами институционально-ценностных ограничений, а институциональное поведение – за рамками рационального выбора. Такому раздвоению экономической реальности соответствуют два разных типа субъектов – homo

economicus и homo institutus [5]. По нашему мнению, с такой точкой зрения можно согласиться, лишь считая эти типы идеальными, необходимыми в качестве теоретических инструментов моделирования хозяйственного поведения людей в различных ситуациях и системах.

В реальности даже самый рациональный (эгоистический) тип субъекта не может обходиться без доверия. «Отношение к членам своей семьи, городу, стране, где он живет и работает, и к массе других субъектов вполне активного взаимодействия у него может быть совершенно не экономическое. При этом имеется в виду не только и даже не столько следование моральному императиву помогать незнакомому человеку, сколько именно повседневное доверие, потребность индивида в собственной принадлежности к широкой социальной группе и к активному участию в социальных контактах» [6]. В противном случае он станет аутсайдером или банкротом. Ведь он будет вынужден затрачивать дополнительные ресурсы и усилия для гарантий и страхования всех своих рыночных решений. А пользоваться ощутимыми экономическими преимуществами доверия можно, лишь разделяя и признавая институционально-ценностные ограничения. С другой стороны, homo institutus, даже оставаясь на позициях исключительно ценностного поведения, обязан осуществлять рациональный выбор, который прямо связан с ценностями личной свободы и ответственности. В противном случае он не сможет самостоятельно отвечать за последствия своих ценностно ориентированных хозяйственных решений.

Поэтому более корректно с теоретической точки зрения можно говорить об устойчивом преобладании одной из составляющих в актуальных оценках и критериях разных хозяйствующих субъектов. Но даже в этом случае возможны переходы субъектов из одной категории в другую, в особенности в условиях существенных изменений институциональной среды, в которой принимаются решения.

Понятие равновесной рыночной цены в неявном виде включает в себя фактор доверия. Продавец при товарообмене должен располагать доверием покупателя, а покупатель испытывать доверие к продавцу. Я. Корнаи отмечает: «Когда контракт заключен, покупатель доверяет продавцу в том, что он будет честно соблюдать его дух и букву с точки зрения качества и сроков поставки товаров или услуг. В то же время продавец доверяет покупателю в том,

что он заплатит сумму, причитающуюся по контракту. Чем честнее стороны, тем глубже доверие между ними и ниже трансакционные издержки» [7].

Непосредственным связующим каналом установления доверия между продавцом и покупателем выступает рыночная равновесная цена. Наиболее ярко содержательная связь рыночной цены и доверия проявляется в такой, казалось бы, частной рыночной ситуации, как цена на олигополистическом рынке. В этом случае доверие само по себе является инструментом образования олигополистических структур и раздела рынков. Даже при отсутствии формального сговора динамика рыночного предложения и рыночных цен могут сигнализировать продавцам о выгоде следования скрытой олигопольной практике. В свою очередь, уменьшение доверия по любым причинам быстро приводит к саморазрушению олигополистических структур. Попытки компенсировать зыбкость личного (неформального) доверия участников олигополистических структур созданием скрытых квази-институциональных регуляторов облегчают их обнаружение и борьбу с ними со стороны антимонопольных органов государства.

Доверие как социально-экономический феномен следует рассматривать двояко: как доверие, которое субъект имеет по отношению к другому субъекту; как доверие, которое субъект получает от других субъектов. Как и любое отражение, отраженное доверие не совпадает с отражаемым объектом. Эта рефлексивная природа доверия уже сама по себе предполагает существенные несовпадения, разрывы и провалы, поэтому так называемая «экономика доверия» представляет собой только часть, хотя и весьма важную, экономической действительности.

Доверие является фактором принятия решений субъекта, и поэтому влияет на совокупный уровень полезности. Оправданное доверие повышает уровень полезности, а неоправданное – снижает. Поэтому доверие необходимо рассматривать еще и как процесс обмена, который является составной частью более широкого процесса кооперации, сотрудничества и конкуренции в рыночной экономике.

Как часть процесса кооперации доверие связано с ресурсным измерением хозяйственной деятельности рыночных субъектов. Если оно само представляет собой особый вид экономического ресурса, то оно может быть включено в систему его бюджетных ограниче-

ний. Исчерпание доверия может означать слишком высокий уровень неопределенности, которая не может быть компенсирована позитивными ожиданиями субъекта. Это вынуждает субъекта упрощать свою рыночную позицию, уходить на те сегменты рынка, где ситуация является более простой и подконтрольной.

Доверие оказывает серьезное влияние на уровень эластичности спроса и предложения по ценам и доходам. Доверие способствует смягчению бюджетных ограничений до тех пор, пока оно оправдывается. Поскольку доверие включает в число своих детерминант и неэкономические социально-психологические и моральные факторы, в экономический процесс вводятся дополнительные источники неопределенности.

В то же время сам по себе факт смягчения бюджетных ограничений способен породить эффект, схожий с эффектом возрастания доходов. Следствием может быть нарушение Парето-оптимума. Это дает основания для предположения о возможном негативном влиянии фактора доверия на равновесие в экономике: чрезмерное ослабление уровня требовательности со стороны кредиторов порождает дополнительные «незаработанные» возможности у некоторых заемщиков, что ставит в худшее положение добросовестных субъектов.

Ожидания потребителей относятся к числу неценовых факторов спроса в неопределенной или нестабильной социально-экономической среде. «В среде, характеризующейся неопределенностью, анализ экономического поведения неизбежно предполагает учет ожиданий» [8]. Через ожидания мы можем включить доверие в число факторов, влияющих на уровень спроса и предложения. Неустойчивость рыночного предложения вызывает снижение доверия у потребителей со всеми вытекающими последствиями для доступности, допустимости, привычности и предпочтительности. Наиболее болезненно это может сказываться на инновационных альтернативах.

Доверие консервативно, поэтому фактор доверия повышает рыночный порог для инноваций. Это способствует ценностно-институциональной селекции инноваций, потому что шанс пробиться на рынок выше у тех инноваций, которые минимально конфликтуют с ценностными основаниями доверия, принятыми в данной системе.

Тем самым доверие может быть включено в число входных барьеров, которые способствуют дискриминации. Дискриминационное

ценообразование также может быть построено на дифференцированном и ограниченном доверии. Доверительные отношения между продавцом и покупателем являются еще одним инструментом раздела рынков, позволяющим обходить антимонопольные правила, установленные государством.

Доверие в большей степени зависит от неэкономических факторов (социально-психологических, политических, моральных, этнических), поэтому способно усложнять картину распределения ресурсов сравнении с ее исходной рациональной моделью. Склонность доверять политико-институциональной и культурно-этнической среде имеет прямое отношение к такому особому классу решений субъектов, как инвестиционные.

Максимизация полезности субъекта может им откладываться во времени, если он доверяет. «Эмпирика доверия может быть синхронной и асинхронной, даже дискретной. Это означает, что ответная реакция на первые фазы коммуникации доверия может последовать с большим опозданием, либо, наоборот, с опережением первой и второй фазы»[9]. Инвестиции могут служить наглядным выражением такой отложенной максимизации. Субъект, который доверяет, способен распределять и использовать свои ресурсы и способности во времени, поэтому он является в большей степени свободным. Доверяя и инвестируя, субъект выходит в новое измерение максимизации полезности своих хозяйственных решений - с точки зрения ресурсов, процесса и результата.

Возможность выбора доверия обязательно предполагает свободу выбора доверия. Роль инвестирования в этом механизме двойка.

С одной стороны, механизм оптимального распределения ресурсов не может работать эффективно, если в нем нет инструмента оптимизации временных предпочтений, позволяющего распределять ресурсы не только в пространстве, но и во времени. В результате возникает потребность в расширенном за пределы текущего временного горизонта доверии. Инструментом формирования длительного (расширенного) доверия выступает свобода субъекта во времени.

С другой стороны, именно свободный выбор доверия обеспечивает экономике использование в числе критериев и ограничений рационального выбора временного ресурса. Это не означает, что в несвободной экономике не может быть инвестиционной деятельности. Просто в этом случае субъект свободного во

времени распределения ресурсов (государство) является одновременно и источником не-свободы для всех нижестоящих субъектов (чаще всего речь идет о командной экономике в ее различных исторических вариантах – от азиатского способа производства до государственно-монополистического социализма).

Отказ от свободы и ответственности (прямой или завуалированный) неизбежно означает нарушение или обман доверия. Из-за этого исчезают основания длительного расширенного доверия, что подрывает, прежде всего, инвестиционные процессы в хозяйственной системе.

Современный глобальный финансовый кризис явился результатом эрозии доверия, вызванной ценностно-институциональной деградацией важных сегментов финансового рынка: «За последние годы крупнейшие в мире аудиторские и рейтинговые агентства, банки и страховые компании продемонстрировали свою ненадежность, а то и откровенную склонность к мошенничеству. Как можно доверять кровно заработанные деньги в управление людям, которые идут на неоправданные риски, фальсифицируют отчетность, да еще выписывают себе фантастические бонусы?», - справедливо отмечают аналитики, характеризуя разрушительные последствия потери доверия для глобальных финансовых рынков[1].

Обязательной предпосылкой выхода из современного финансового кризиса является восстановление инвестиционного уровня экономической свободы субъектов за счет обеспечения ее необходимыми институциональными инструментами доверия.

С точки зрения критериев адаптивности и развития, доверие способствует более быстрым решениям субъектов и устойчивым ожиданиям. Такие рынки более адаптивны на коротких интервалах. В то же время чрезмерная роль фактора доверия способствует консервации и сегментации рынков, в результате чего могут накапливаться существенные отклонения и диспропорции. В обычной ситуации чрезмерное доверие подвержено естественной эрозии в силу большого количества стохастических факторов, влияющих на доступность, допустимость и предпочтительность рыночных альтернатив, оцениваемых субъектами, принимающими решения.

Действие таких факторов постепенно приводит к тому, что доверие становится либо необоснованным, либо неактуальным, что вынуждает субъектов использовать стандартные

алгоритмы получения, интерпретации и использования рыночной информации. В то же время усиливается роль личной ответственности субъектов, снижаются ценностно-институциональные барьеры для инновационных альтернатив на фоне усиления роли трансакционных и ценовых барьеров. Это способствует инновационному скачку и одновременно снижает социальную ценность институционального (предсказуемого) поведения.

Хотя в условиях сжатия пространства доверия общий текущий уровень полезности имеет тенденцию к снижению, на среднесрочном интервале этот уровень может повыситься за счет позитивных изменений в предпочтениях и доступности альтернатив. После этого перехода создаются предпосылки для возобновления роли доверительных процедур при подготовке и принятии решений.

Таким образом, доверие можно охарактеризовать как имманентный элемент механизма рационального выбора, позволяющий принимать и реализовывать рыночные решения в условиях неполноты или асимметрии существенной информации. В разных ситуациях доверие может выступать для субъекта, принимающего решения, как фон, как ресурс или как инструмент, задействованный в процессе максимизации полезности выбора. Последовательными внутренними моментами доверия выступают доступность, допустимость, привычность и предпочтительность рыночных альтернатив. Ценностно-институциональные и трансакционные эффекты доверия позволяют субъектам использовать его в качестве инструмента реализации широкого круга рыночных задач, в частности, инвестиций, конкурентной борьбы, раздела рынков.

Литература

1. Бабич Н. Кризис как наказание безбожникам: неполиткорректная гипотеза / http://www.kapital-rus.ru/strateg_invest/element.php?ID=7248
2. Мышляева Т.В. Доверие в современном обществе: подходы к анализу / [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990201_West_soc_2006_1\(5\)/34.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990201_West_soc_2006_1(5)/34.pdf)
3. Сергеев В.М., Кузьмин А.С., Нечаев В.Д., Алексеенкова Е.С.. Доверие и пространственное взаимодействие социальных сетей. // ПОЛИС (Политические исследования). – №2. – 2007. – С.8-17. С.8.
4. Столяр В.Ю. Доверие как инструмент управления глобальным риском. / ftp://lib.herzen.spb.ru/text/stolyar_38_82_p330_336.pdf
5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука. 2004. С.65-71.
6. Звоновский В. Повседневное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности. // Социальная реальность. – 2008. – № 7. – С.17.
7. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С.5
8. Хашем Песаран М. Ожидания в экономической теории. В кн.: Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под. ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта : В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002 г. Т.1. С. 192.
9. Гельфанова С.В., Лавров В.Н. Доверие как феномен культуры. / <http://www.delorus.com/medialibrary/detail.php?ID=1896>

Статья поступила в редакцию 12.06.2009