

ФАКТОР ДОВЕРИЯ В ОЖИДАНИЯХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Хозяйствование всегда в той или иной мере сопряжено с неопределённостью, что обусловлено его межвременной природой, то есть несовпадением во времени принимаемых хозяйствующими субъектами решений и исходов (последствий) этих решений. Под неопределённостью в хозяйствовании понимается непредсказуемость потенциальных исходов любого из решений, которые могут принять хозяйствующие субъекты. И обусловлена она, с одной стороны, изменчивостью условий хозяйствования и её вероятностным характером, а с другой стороны – неполнотой, асимметричностью либо отсутствием информации о потенциальных исходах любого из возможных хозяйственных решений.

Между тем, как природа не терпит пустоты, так и хозяйствование, являясь необходимой составляющей жизнедеятельности людей, обеспечивающей их благосостояние посредством превращения ресурсов в блага, не терпит неопределённости. Хозяйствующие субъекты реагируют на неё при принятии решений выбором предпочтительной альтернативы поведения среди возможных. Решения, принимаемые хозяйствующими субъектами в условиях неопределённости таким способом, то есть в форме выбора предпочтительной альтернативы поведения (а иного способа в такой ситуации просто не существует), всегда являются рискованными по своему характеру. Отказ хозяйствующих субъектов от принятия решений в условиях неопределённости также является вариантом их выбора, и ему тоже свойственен риск, то есть некие вероятности как благоприятных исходов, так и неблагоприятных – риск пассивности, бездействия.

Рискованный характер решений, принимаемых хозяйствующими субъектами в условиях неопределённости, обусловлен тем, что выбор ими поведенческой альтернативы опирается на ожидания, отражающие их субъективные оценки вероятности того, в какой мере их решение приведёт (или не приведёт) к тем или иным результатам. По мнению П.Дэвидсона, "в мире, где неизбежны неопределённость и неожиданности, ожидания оказывают неотвратимое и значительное воздействие на экономические результаты"¹. Ожидания хозяйствующих субъектов обладают свойствами конструктивности,

разнородности и генеративности. Конструктивность ожиданий означает, что они являются умственными построениями субъектов и даже плодами их воображения относительно того, что может произойти, то есть в конструировании ожидаемых событий участвуют не только адаптивный и рациональный компоненты, но и арациональные – "нервы, склонность к истерии, даже пищеварение и реакция на погоду"². Поскольку ожидания формируются при участии арациональных факторов, они в немалой степени имеют произвольный характер. Это придаёт им такое свойство, как неоднородность, означающее, что относительно возможных вариантов развития событий могут формироваться различные ожидания. Наконец, ожидания генеративны в том смысле, что, будучи сформированными, они определяют последующий ход событий, поскольку на их основе хозяйствующие субъекты принимают решения (осуществляют свой поведенческий выбор) и тем самым творят эти события.

Хозяйственная деятельность, детерминированная арационально сформированными неоднородными ожиданиями, должна, по идее, представлять собой беспорядочный поток уникальных событий. Тем не менее в действительности часто наблюдаются элементы порядка и повторяемости явлений, при которых поведение хозяйствующих субъектов является скоординированным относительно друг друга. Такая координация достигается в результате обретения ожиданиями хозяйствующих субъектов конвенционального характера, превращение их в конвенциональные ожидания. В общем плане такие ожидания могут быть определены как общепринятые правила рационального поведения. В хозяйствовании они отчасти заменяют знание будущих перспектив, поскольку перспективы зависят от них и поведенческого выбора, осуществляемого хозяйствующими субъектами в свете этих ожиданий. Как отмечает Дж.Кротти, "агенты знают это и потому вполне рационально формируют свои ожидания, пытаясь предугадать ожидания других в бесконечном итеративном процессе"³.

² Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1993. – С. 262.

³ Crotty J.R. Are Keynesian Uncertainty and Macrotheory compatible? Conventional Decision making, Institutional Structures, and Conditional Stability in Keynesian Macromodels // New Perspectives in Monetary Macroeconomics.

¹ Davidson P. Post-Keynesian Economics // The Crisis in Economic Theory / Ed. by Bell D. and Kristol I. – N.Y.: Basic Books, 1981. – P. 159.

Вследствие стремления хозяйствующих субъектов сформировать свои ожидания, исходя из предполагаемых ожиданий других, их ожидания становятся более однородными, а поведение – более предсказуемым для других, вследствие чего складывается некий унифицированный образ хозяйственной деятельности, связывающий её субъектов воедино. Координирующее значение конвенциональных ожиданий заключается в том, что они способствуют единству хозяйствующих субъектов в понимании того, как именно они должны поступать. В результате имеет место институционализация принятия решений хозяйствующими субъектами, то есть их опосредованность институтами и, в частности, конвенциональными ожиданиями как общепринятыми правилами рациональности в хозяйствовании.

Специфика конвенциональных ожиданий хозяйствующих субъектов заключается в их изменчивости в течение относительно коротких периодов времени. Это обусловлено тем, что такие ожидания находятся во взаимосвязи с индивидуальными ожиданиями хозяйствующих субъектов. А поскольку их индивидуальные ожидания содержат немалую иррациональную составляющую, они могут изменяться под воздействием случайных факторов. В зависимости от совокупности таких случайных изменений, которые можно обозначить как ошибки в воспроизводстве унифицированного образа хозяйственной действительности, этот образ будет разрушаться и создаваться вновь, а в хозяйствовании периоды доминирования конвенциональных ожиданий будут сменяться периодами преобладания разрозненных ожиданий.

Ключевым параметром конвенциональных ожиданий является доверие, которое играет роль связующего звена между ними и хозяйственной действительностью и тем самым делает возможным координацию поведения хозяйствующих субъектов. В этой связи представляется уместным следующее определение доверия, предложенное Нобелевским лауреатом в области экономики за 2010 год Е.Остром: доверие – это "...ожидание тех или иных поступков других людей, которые влияют на принимаемые человеком решения в ситуации, когда он должен начать действовать, не зная, совершены ли эти поступки"⁴. По мнению же Нобелевского лауреата в области экономики за 1972 год К.Эрроу, "... доверие имеет как минимум одну очень важную с прагматической точки зрения ценность. Доверие – это своеобразная смазка общественного механизма. Оно крайне эффективно:

Explorations in the Traditions of Hyman Minsky / Ed. by Dymski G., Pollin R. Ann Arbor, 1994. – P. 128.

⁴ Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. – 1998. – Vol. 92. – N. 1. P. 12.

имея возможность положиться на слово другого человека, ты экономишь себе массу усилий"⁵.

Любая, особенно дрящящаяся во времени транзакция требует от её участников взаимного доверия. Поэтому утверждение Ф.Фукуямы, что "национальное благосостояние... обусловлено одной-единственной стороной культуры: уровнем доверия в обществе"⁶, не кажется слишком большим преувеличением.

Если перевести анализ роли доверия в экономических сделках в количественную плоскость, то потребуются ответить на вопросы: кому и насколько следует доверять участнику сделки? Начнём с ответа на вопрос, кому. Гарантом выполнения обещаний могут выступать либо само дающее их лицо (self-imposed), либо лицо, которому их дают, – с помощью возмездия (retaliation), либо посредник, третья сторона в сделке. В первом случае выполнять взятые на себя обязательства хозяйствующего субъекта заставляет угроза его личной репутации. Во втором случае основой для доверия служит право возмездия. Такой источник доверия особенно характерен для примитивных и традиционных обществ, в которых обманутой стороне позволялось отомстить обидчику. С этой точки зрения хозяйствующий субъект, способный к эффективному возмездию и убеждающий в этом партнёров, волен доверять любому из них.

В случае, когда выполнение обязательств гарантировано третьей стороной в сделке, доверять требуется именно ей. Известны различные варианты привлечения третьей стороны. Ожидания участников сделки относительно действий третьей стороны и, следовательно, их доверие к ней могут варьировать в достаточно широких пределах. Так, медиатор, в отличие от арбитра, не вправе навязывать своё решение конфликтующим экономическим субъектам. Доверие к третьей стороне исследуется в рамках сразу нескольких направлений в институциональной экономике. Странники теории неполных контрактов исходят из того, что недостаточное доверие к арбитру снижает стимулы к заключению полностью специфицированных контрактов⁷. Д.Норт и его коллеги делают более оптимистический вывод: порядочность арбитров обеспечивается угрозой потери ими личной репутации, а значит, и будущих доходов от посреднической деятельности⁸. Альтернативой механизму

⁵ Arrow K.I. The Limits of Organisation. – N.Y.: Norton, 1974. – P. 23.

⁶ Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York, The Free Press, 1996. – P. 7.

⁷ См.: Fares M., Saussier S. Théorie des coûts de transaction versus théorie des contrats incomplets: quelles divergences? // Revue Française d'Economie, 2/31ème trimestre, 2001.

⁸ Milgrom P., North D., Weingast B. The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges,

личной репутации было бы появление в сделке четвертой стороны, то есть субъекта, контролирующего действия третьей стороны. Впрочем, избежать проблемы "дурной бесконечности" в этом случае можно лишь предположив, что поведение четвертой стороны ("верховного гаранта") не направлено на поиск полезности, а всецело детерминировано нормами.

Теперь перейдем к вопросу, в каком объеме нужно доверять при совершении сделок. Естественно предположить, что между двумя крайними точками – совершенным недоверием и полным доверием – лежит целый ряд случаев, когда между партнерами устанавливается частичное доверие. Продавцу слив, уверяющему в качестве своих фруктов, совсем не обязательно доверять так же, как банку, обещающему через шесть месяцев выплатить депозитный вклад в 10 тыс. евро и проценты по нему. Оптимальный уровень доверия оказывается зависимым от конкретных условий сделки. Минимальное доверие может понадобиться при совершении простейших сделок на рынке. Его уровень достаточно легко можно рассчитать математически, зная величины возможного выигрыша и проигрыша от сделки. В частности, пусть L – потери экономического субъекта в случае, если партнер не выполняет обязательств, G – выигрыш, обусловленный выполнением партнером своих обещаний. Тогда минимальное доверие (P , % случаев, когда партнеру можно доверять) рассчитывается по формуле:

$$P > \frac{L}{G + L} .$$

Отсутствие доверия не всегда означает отказ от совершения сделки. Вполне возможно, что высокая вероятность обмана со стороны партнера будет стимулировать попытки обмана и со стороны самого хозяйствующего субъекта. В таком случае имеет место "пессимистическое" согласие, означающее соответствие действительного развития событий пессимистическим ожиданиям хозяйствующих субъектов. При P ниже минимально допустимого сделки могут совершаться, но главной ставкой в них становится обман партнера раньше, чем он сам вас сможет обмануть. Рассмотрим модель, с помощью которой нетрудно убедиться в реальности достижения "пессимистического" согласия, когда уровень доверия опускается ниже минимально допустимого. Пусть у каждого из участников взаимодействия есть две стратегии: "поступать порядочно" и "пытаться обмануть". Как распределяются выигрыши сторон

в этом случае, показано на табл. 1. Если взаимодействие происходит однократно, то в игре есть два равновесия Дж.Нэша: (30, 20) и (10, 10). Если же транзакции повторяются, то у первого игрока появляется возможность оценить вероятность, с которой партнер будет поступать порядочно, и на этой основе доверять ему в $P\%$ случаев. В повторяющейся игре есть два равновесных исхода: (30, 20), если $P > 1/6$, и (10, 10), если $P < 1/6$. Исход (10, 10) соответствует "пессимистическому" согласию.

Расширенное (extended) доверие требуется для более тесного и долгосрочного взаимодействия с партнером. В частности, в рамках сетевых образований требуется именно расширенное доверие, без которого интенсивная и долгосрочная кооперация просто невозможна. Согласие, достигнутое на основе расширенного доверия, назовем оптимистическим.

Резюмируем вышесказанное. Появление третьей и четвертой сторон в сделке позволяет четче классифицировать формы доверия в зависимости от того, на кого оно направлено. Под межличностным, или горизонтальным, доверием (Th – horizontal trust) понимается доверие, направленное на социально близкого и, следовательно, лично знакомого партнера. Институциональное, или вертикальное (Tv – vertical trust), доверие возникает в отношении третьей стороны в контракте, будь то конкретный институт правосудия или государство в целом. Обобщенное (Tg – general trust) доверие, в отличие от межличностного, возникает в отношении не лично знакомого партнера, а партнера вообще, каким бы социально далеким он ни оказался.

Формам доверия присущи как отношения взаимозамещения, так и взаимодополнения. Одним из аспектов процесса модернизации, например, является замещение межличностного доверия институциональным. Р.Роуз называет "допотопным" (premodern) решение повседневных проблем в отсутствие формальных институтов исключительно с помощью личных связей, а обращение к тем же практикам по причине недоверия к уже существующим бюрократическим структурам – "антисовременным" (antimodern)⁹. Однако следует отметить, что в случае, когда Th имеет преимущественно традиционную природу, замещение его Tv делает согласие менее устойчивым. Ведь когда доверие оказывают на рациональных основаниях, как это чаще всего происходит с Tv , отказать в нем значительно "естественнее" и проще, чем в ситуации традиционного доверия.

⁹ См.: Rose R. 'Getting Things Done in an Antimodern Society: Social Capital Networks in Russia', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), Social Capital. A Multifaceted Perspective, Washington, D.C.: The World Bank, 2000. – P. 157–159.

and the Champagne Fairs // Economics and Politics. – 1990. – Vol. 2. – N 1. – P. 1–24.

Игра доверия (Trust game)

1-й игрок	2-й игрок	
	Поступать порядочно, P	Пытаться обмануть, $(1-P)$
Поступать порядочно	30, 20 N_1	5, 5
Пытаться обмануть	5, 5	10, 10 N_2

Рассмотрим варианты соотношения доверия в его различных формах. Особый интерес представляет соотношение T_v и T_g . Помимо чисто технической трудности построения трёхмерной матрицы в случае учёта всех трёх форм доверия, подчеркнём, что горизонтальное доверие T_h значительно чаще встречается как в традиционных, так и в современных обществах (в семье, в сети и т. д.) и поэтому менее приемлемо в качестве дифференцирующего фактора. А вот уровень T_g может как зависеть от традиционных норм и ценностей, так и отражать эффективное функционирование формальных институтов, гарантирующих выполнение участниками взаимодействий взятых на себя обязательств.

Итак, ситуация оптимальна, когда высок уровень и T_g , и T_v (табл. 2). Высокий уровень T_g при критически низком значении T_v создаёт предпосылки для развития сетевого капитализма, причём на основе "оптимистического" согласия¹⁰. Ещё один возможный случай такого соотношения T_g и T_v – "антисовременный" отказ экономических субъектов от обращения к репрессивному государству¹¹. Напротив, низкий уровень T_g при высоком T_v свидетельствует об активной роли государства в экономических процессах: оно замещает "невидимую руку" административным воздействием. Наконец, критически низкое доверие T_g и T_v исключает любой другой вариант, кроме "пессимистического" согласия. Даже "пессимистический" вариант сетевого рынка представляется отнюдь не гарантированным: для его возникновения требуется как минимум высокий уровень T_h . В противном случае национальный рынок отсутствует и экономические процессы имеют атомарный характер.

Если на аналитическом уровне ответ на вопрос, кому и насколько доверять при совершении сделок, уже найден, то следующим шагом в анализе

будет эмпирическая оценка доверия, существующего в реальных транзакциях. Это поможет нам проверить гипотезу о преимущественно "пессимистическом" характере согласия между субъектами постсоветского рынка. Уровень доверия оценивается с помощью стандартным образом формулируемого вопроса: "Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять или же что с людьми следует быть поосторожнее?". В рамках регулярно проводимых международных опросов (World Values Surveys) были получены данные по уровню доверия в большинстве стран. Сопоставление этих данных позволяет оценивать уровень доверия, скажем, в постсоветской Украине не только в абсолютных цифрах – "кардинальным" образом, но и относительно аналогичных показателей в других странах, то есть "ординальным". Параллель с переходом в экономической науке от кардинальных показателей полезности к порядковым¹² представляется вполне уместной.

Имеющиеся данные подтверждают, что постсоветская Украина относится к числу стран с низким уровнем как T_g , так и T_v . Причём динамика уровня доверия, наблюдаемая в последние годы, свидетельствует о стабильности "пессимистического" согласия. Что касается известных оценок уровня T_h , то они слишком малочисленны, чтобы построить порядковую шкалу. Согласно некоторым экспертным оценкам, в постсоветской Украине по сравнению с другими странами с низким уровнем T_g и T_v (например, Китаем) слабы даже институты семьи, один из основных генераторов T_h . Но, с другой стороны, оценка отношения к институту семьи в сравнении с другими институтами постсоветского общества убеждает, что семья остаётся едва ли не единственным институтом, которому доверяет большинство украинцев. Поэтому более детальное исследование роли, которую играют семейно-родственные и дружеские связи в постсоветском бизнесе, сохраняет свою актуальность.

¹⁰ См.: Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. – P. 25.

¹¹ См.: Stiglitz J. 'Formal and Informal Institutions', in Partha Dasgupta Ismail Serageldin (eds.), Social Capital. A Multifaceted Perspective, Washington, DC: The World Bank, 2000. – P. 65.

¹² См.: Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М., 1994. – С. 307–310.

Варианты соотношения доверия в различных формах

Институциональное доверие (T_v)	Обобщенное доверие (T_g)		
		Высокое	Низкое
	Высокое	Оптимум, национальный рынок как результат "оптимистического" согласия	Бюрократический капитализм, в том числе случай "догоняющей" модернизации
Низкое	Сетевой капитализм или "антисовременные" практики	Аномия, национальный рынок как результат "пессимистического" согласия	

Завершим рассмотрение доверия в качестве базового параметра конвенциональных ожиданий его сопоставлением с более привычными для неоклассической экономической теории показателями. В частности, появление концепции социального капитала отражает стремление говорить о доверии более понятным для экономистов языком. Утверждается, что наряду с физическим, финансовым и человеческим капиталом хозяйствующие субъекты обладают ещё и социальным, который помогает им более выгодно использовать запасы первых двух. Поэтому преобладает функциональное определение социального капитала, его сведение к структуре связей, облегчающей совершение сделок на рынке¹³. Действительно, без доступа в сеть, в которой циркулирует информация о вариантах наиболее выгодного использования "обычного" капитала и низки связанные с ними транзакционные издержки, его владелец не сможет получить максимальную прибыль. Социальный капитал имеет отношение к таким элементам общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие, создающим условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды.

Простота и удобство аналогии с капиталом, тем не менее, имеют своей обратной стороной ряд методологических и практических проблем. Критика понятия социального капитала раздаётся как со стороны экономистов, так и со стороны социологов. Во-первых, социальный капитал лишён таких важных атрибутов физического или финансового капитала, как принесение выгод в настоящем в пользу будущего (позитивное дисконтирование будущих выгод) и отчуждаемость. Не наблюдается и обесценения социального капитала в результате его интенсивного использования. Во-вторых, эконометрический анализ социального капитала затруднён отсутствием привычных для экономистов "объективных" источников информации, подобных цене.

Хотя ряд эконометрических тестов подтверждает существование позитивной корреляции между уровнем доверия и базовыми экономическими индикаторами, многие экономисты по-прежнему скептически настроены в отношении возможности статистической проверки гипотезы о социальном капитале. В-третьих, правомерность анализа доверия исключительно под углом экономической эффективности ставится под сомнение социологами, считающими, что совокупность норм является капиталом в той и лишь той мере, в какой использующая эти нормы группа людей превращает их в дополнительное преимущество на рынке. Иначе говоря, социальный капитал – это лишь один из многих аспектов доверия.

Обратим внимание на ещё одну важную взаимосвязь – между уровнем доверия и структурой производства. По некоторым экспертным оценкам, уровень доверия оказывает на организацию производства даже большее влияние, чем на динамику ВВП¹⁴. В частности, высокий уровень T_g представляется необходимым условием появления крупных организаций, таких, как правительства и корпорации. Напротив, высокий уровень межличностного доверия T_h благоприятен для развития малого и семейного бизнеса, но препятствует появлению крупных, в первую очередь, по количеству занятых фирм. В корпорациях неизбежно делегирование прав по принятию решений, которое невозможно без доверительных отношений. Особенно ярко это проявляется при привлечении наёмных менеджеров в компании, основанные как семейный бизнес. Как убеждают многочисленные примеры китайских компаний (в Китае тоже низок уровень T_g), их развитие тормозится неразрешимостью проблем, связанных с делегированием прав по управлению наёмным менеджерам¹⁵. Вышесказанное позволяет следующим образом увязать уровень доверия со структурой производства (табл. 3).

¹³ См.: Coleman J.S. Foundations of Social Theory, Cambridge, London: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – P. 302, 304.

¹⁴ См.: Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. – P. 339.

¹⁵ См.: ibid. – P. 74.

Влияние доверия на структуру производства

Институциональное доверие (Tv)	Обобщённое доверие (Tg)		
		Высокое	Низкое
	Высокое	Весь спектр организаций, от малого бизнеса до крупных корпораций	Преобладание крупных зависимых от государства корпораций
Низкое	Преобладание крупных и средних независимых от государства корпораций	Преобладание мелкого бизнеса, крупный и средний бизнес ослаблен	

Уровень доверия влияет не только на средний размер организаций, от него зависит динамика целых отраслевых рынков. Так, процесс замещения обобщенного доверия Tg на доверие к институтам государства Tv , принимающий особенно рельефные формы в современных США, вызывает рост транзакционного сектора – увеличение числа и размеров юридических фирм, адвокатских контор, нотариата и т. д. Пропорция лиц юридических специальностей в общем населении страны служит количественным отражением замещения Tg на Tv . Например, в 1984 году в США 1 адвокат приходился на 375 человек, тогда как в Японии эта пропорция была в 5,3 раза меньше: 1 к 1968¹⁶.

Случай одновременно низких Tg и Tv представляет особый интерес (напомним, постсоветская Россия близка к такой ситуации). Низкий уровень

Tg обуславливает необходимость обращения к третьей стороне как гаранту выполнения условий сделки. Как утверждает Д.Гамбетта, "...в любой сделке, в которой по крайней мере одна её сторона не доверяет другой в её стремлении подчиняться правилам, обращение к защите становится желательным, даже если это оказывается несовершенным и дорогим субституту доверия"¹⁷. Однако третьей стороной ввиду недоверия к институтам государства становится отнюдь не обезличенный его представитель, бюрократ, а *частный* защитник. В результате возникает особый рынок частной защиты (market of private protection). Следовательно, размеры рынка частной защиты производны от соотношения Tg и Tv , а на размеры и характер его субъектов – фирм, осуществляющих частную защиту (например, охранных агентств), – оказывает влияние ещё и уровень Th .

¹⁶ См.: Brenner R. Labyrinths of Prosperity. Economic Follies, Democratic Remedies, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994. – P. 150.

¹⁷ Gambetta D. The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection, Cambridge, London: Harvard University Press, 1993. – P. 27.