

Таким образом, необходимо отметить, что создание СМПР, как правило, не требует дополнительных бюджетных и небюджетных средств. В большинстве постсоциалистических стран она полностью может быть создана в пределах средств, которые в современных условиях выделяются на науку и инновационную деятельность. СМПР также в подавляющем количестве случаев практически не требует создания новых институтов и организаций. Она лишь изменяет связи между уже существующими институтами, проводящими инновационную деятельность, объединяя их в одну постоянно действующую систему, и позволяет достичь за счет этого синергетического эффекта.

Литература

1. Галица, И. Индустриализация и коммерциализация прикладной науки / И. Галица // Общество и экономика. — 2001. — № 10. — С. 185—198.
2. Галица, И.А. «Экономические стрессы»: природа и последствия // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. — 2009. — № 3. — С. 17—22.
3. Геец, В. Характер переходных процессов к экономике знаний / В. Геец // Экономика Украины. — 2004. — № 4. — С. 4—14; № 5. — С. 4—13.
4. Чухно, А. Актуальные проблемы стратегии экономического и социального развития на современном этапе / А. Чухно // Экономика Украины. — 2004. — № 4. — С. 15—23; № 5. — С. 14—23.
5. Иноземцев, В.Л. За десять лет. К концепции постэкономического общества / В.Л. Иноземцев. — М.: Academia, 1998.
6. Проблеми управління інноваційним підприємництвом екологічного спрямування / за ред. О.В. Прокопенко. — Суми: Університетська книга, 2007.
7. Павленко, І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України / І.А. Павленко. — Київ: КНЕУ, 2007.
8. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / за ред. Ю.В. Кіндзерського. — Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2009.
9. Дудар, Т.Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. — Київ: ЦУЛ, 2009.
10. Асаул, А.Н. Проблемы инновационного развития отечественной экономики / А.Н. Асаул // Экон. возрождение России. — 2009. — № 4. — С. 3—6.
11. Демченко, А.О. Формирование портфеля инновационных проектов предприятия в условиях финансовых ограничений / А.О. Демченко // Экон. возрождение России. — 2010. — № 1. — С. 37—44.

Статья поступила
в редакцию 14.04. 2011 г.

Т.Л. МАЙБОРОДА

ДОВЕРИЕ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: АКТУАЛЬНОСТЬ, ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ

В идеальном мире, где возможно заранее точно определить все параметры будущей экономической конъюнктуры, человеческое поведение полностью рационально, а условия сделки соблюдаются, доверие — избыточная категория. Но в реальной экономической практике в условиях риска и неопределенности доверие предстает важнейшим аспектом поведения субъектов. Как отмечает К. Эрроу, «практически каждая коммерческая

Татьяна Леонидовна МАЙБОРОДА, аспирантка кафедры экономической теории Белорусского государственного экономического университета.

транзакция несет в себе элемент доверия, а транзакция, продолжающаяся в течение некоторого времени, — тем более» [1]. Проблемы, связанные с неполнотой контрактов, асимметричностью информации, оппортунистическим поведением, особенностями функционирования современных денег, финансовых инструментов, не могут быть комплексно изучены без учета фактора доверия.

В данном исследовании будет рассмотрено становление проблемы доверия вплоть до институциональных, кейнсианских и более новых исследований, касающихся аспекта доверия, так как предложенный в них инструментарий для изучения доверия заслуживает отдельного обсуждения.

Некоторые экономисты (Ю. Латов, Ю. Веселов, В. Полтерович и др.) обосновывают точку зрения, что исследования доверия начались в рамках социологии, а затем появились в экономической теории. Например, В. Полтерович отмечает: «...социологи измеряют доверие в течение 50 лет..., в последнее время этим занялись экономисты» [2]. Но роль доверия отмечалась экономистами задолго до появления социологических исследований данной проблемы. Однако поскольку доверие выступает субъективным параметром экономического поведения, оно не являлось важной темой экономической науки вплоть до маржиналистской революции, так как классическая школа была ориентирована на описание объективных законов и принципов экономического развития.

В современных междисциплинарных исследованиях состоялось «открытие» заново доверия как экономической категории, что обусловлено необходимостью определенной модификации модели человеческого поведения в экономике. Усовершенствование модели подразумевает учет роли связей и взаимовлияния агентов экономики, включение новых параметров, таких как доверие. В этом контексте мысли экономистов-классиков по-новому раскрывают свой потенциал, что позволяет через рассмотрение генезиса категории «доверие» выявить основные сферы его продуктивного анализа.

Вопрос о значимости доверия возникает впервые в связи с развитием банковского дела и денежной системы, основанной на банкнотном обращении. Первая финансовая пирамида Дж. Ло, построенная на идее о благотворной роли изобилия денег и инфляции, демонстрирует значимость и переменчивость доверия вкладчиков. С развитием финансов особенно важную роль начинает играть институт государства, который выступает гарантом обеспечения металлических, а затем и бумажных денег. А. Смит, говоря о содержании драгоценных металлов в монетах, упоминает о государственном злоупотреблении доверием подданных в связи с сознательной порчей монет и уменьшением действительного количества металла в деньгах. Кроме того, «когда закон не обеспечивает выполнения договоров и обязательств..., неуверенность в обратном получении своих денег побуждает заимодавца требовать такой же ростовщический процент, какой обычно требуется от банкротов», т.е. завышается норма процента в стране, что ухудшает возможности экономического роста [3, 144]. Фактически Смит здесь поднимает вопрос о взаимосвязи формальной институциональной системы и общего «системного» доверия.

У А. Смита вопрос доверия возникает еще несколько раз в связи с рассмотрением структуры относительной заработной платы. Размер заработной платы зависит от пяти основных факторов, один из которых — большее или меньшее доверие, оказываемое тем лицам, которые занимаются ими. Смит измеряет это доверие в стоимости (явной или субъективно предполагаемой) тех объектов, которые мы доверяем работнику как собственники фирмы или ее клиенты: большая ценность здоровья, репутации и драгоценных металлов требует от нас большего доверия к врачу, юристу и ювелиру. Для этого представители подобных профессий должны обладать высоким

социальным статусом (и высокой заработной платой соответственно), чтобы оправдывать и укреплять наше доверие. Данный фактор М. Блаут предлагает рассматривать со стороны спроса и предложения: высокая оплата труда как страховка против злоупотреблений (предложение) и принятая на себя ответственность должна вознаграждаться (спрос) [4, 42]. Эта мысль получила глубокое развитие только в современной микроэкономике и экономической социологии.

Политэкономическая теория К. Маркса может быть проинтерпретирована в рамках теории игр для анализа роли доверия в капиталистической экономике. Отношения «капиталист — рабочий» у К. Маркса характеризуются игрой с нулевой суммой (причем игрой «диктатора») — прибавочная ценность или прибыль, получаемая капиталистом, может быть увеличена только за счет большей «экспроприации рабочего времени». В такой ситуации никакой кооперации быть не может, а значит, нет и доверия между конкурирующими игроками. В анализе К. Маркса труд рабочего при капитализме не является свободным, так как в ситуации избыточного предложения труда капиталист «...поддерживает «деспотизм рабочего места» и именно в этом смысле прибыль есть результат «эксплуатации» [4, 224]. Г. Шмоллер, анализируя классовый конфликт, видит его разрешение в формировании доверия через посредничество профсоюзов и государства [5, 148].

Основная тенденция исторической школы, заданная работами Ф. Листа и его последователей, предполагает трансформацию политической экономики в историко-этическую науку, исследование народного хозяйства как общности обычаев, права и моральных стандартов хозяйствования, что задает новую перспективу описания условно-замкнутого сообщества, характеризующегося общепризнанными нормами, формальными и неформальными институтами. Именно в этом контексте доверие предстает впоследствии как неформальная ценность и норма в рамках институционализма и концепции «социального капитала».

Маржиналистская революция 70-х гг. XIX в. переместила центр внимания экономистов на поведение потребителя, факторы спроса и субъективную теорию полезности. Однако сформировавшаяся модель «экономического человека» характеризуется «закрытостью» для всего социального, принятие решений подчинено исключительно рациональному подсчету предельных выгод и издержек. Несмотря на это, методологический индивидуализм и «счетная» рациональность задали новые способы исследований доверия: рассмотрение полезности как измеряемой психологической реальности дает перспективу анализа доверия как психологического феномена, влияющего на максимизацию экономическим агентом своей целевой функции. Такая расширительная трактовка стала активно использоваться только в 60-е гг. XX в. в школе «экономического империализма».

Интегральный подход А. Маршалла, объединяющий маржинализм и классическую политэкономия, представляет значительный интерес для анализа доверия. Разделяя личное богатство на совокупность материальных, нематериальных, передаваемых и непередаваемых благ, Маршалл приводит в качестве примера нематериальных непередаваемых благ человека «...ту часть его деловых связей, которая зависит от личного доверия к нему и которая не может быть передана в виде составного элемента его репутации» [6, 113]. Этого английского экономиста можно назвать провозвестником концепции социального капитала, так как подобные деловые связи служат средством приобретения материальных благ, а значит, являются предметом экономического анализа: «...успех приносит доверие, а доверие приносит успех; доверие и успех помогают сохранять старых клиентов и привлекать новых» [6, 401].

Анализируя «границы доверия», в рамках которых действуют нормы справедливости и честности, А. Маршалл говорит об эволюционном характере формирования доверия: «...возможности для мошенничества теперь, безусловно, более многочисленны, чем прежде, однако нет оснований считать, что люди используют большую долю таких возможностей, нежели раньше. Напротив, современные методы торговли включают в себя вошедшие в привычку принципы доверия, с одной стороны, а с другой — способность противостоять искушению обманывать, способность, не свойственную отсталым народам» [6, 62]. Эта цивилизационная разница в подходах к хозяйствованию приводит к тому, что фирмы, начинающие производство в отсталых странах, вынуждены импортировать рабочих на посты, требующие доверия.

Существенным вкладом А. Маршалла в рассматриваемую тему также является анализ взаимосвязи доверия с экономическим циклом. Если доверие подорвано банкротствами, и капитал лишен возможности расширять или основывать новые компании, то кумулятивное нарастание сокращения производства и рост безработицы вызывают экономический спад во всей экономике: «Главная причина этого зла — нехватка доверия. Большая часть его может быть легко изжита почти мгновенно и коснувшись своей волшебной палочкой всех отраслей, это заставит их продолжать производство и по-прежнему предъявлять спрос на продукцию друг друга. <...> Рост доверия породил бы его дальнейший рост; кредит давал бы все больше средств оплаты и цены поэтому были бы восстановлены» [6, 130]. В психологических причинах экономических кризисов уверен и В. Парето: «...он (агент) с самого начала верит, что делает только то, что подсказывает ему разум, и не догадывается, что произошедший в нем переход от недоверия к доверию зависит от мнений, порождаемых средой, в которой он находится» [7, 140].

Исследования предпринимательства как фактора производства также затрагивают аспект доверия. Французский экономист Ж. Б. Сэй, рассматривая ограничительные факторы предложения предпринимательства на рынке, включает в них большое количество необходимых нравственных качеств и навыков, в особенности в случае международной торговли: «Надо знать способы перевозки товаров, меру риска, связанного с ней, количество требуемых на это расходов, надо знать обычаи и законы, управляющие народами, с которыми производится торговля. Наконец, надо хорошо знать людей, дабы не обмануться, оказывая им свое доверие, возлагая на них известные поручения и вообще поддерживая с ними какие бы то ни было отношения» [8, 62].

Австрийский экономист Й.А. Шумпетер, рассматривая инновационную роль предпринимателя, выводящего экономику из состояния равновесия, подчеркивает двоякое значение авторитета, который включает в себя доверие. С одной стороны, поскольку предпринимателю нередко приходится преодолевать определенное сопротивление общества, авторитет помогает образовывать «связи» и выдерживать испытание на прочность. С другой стороны, устоявшаяся репутация затрудняет задачу инновации и обуславливает экономические кризисы: «И лишь потому, что старые предприятия обычно располагают достаточными средствами и пользуются доверием кредиторов, пассивность балансов не сразу ведет их к гибели» [9, 409]. Новые предприятия имеют меньше шансов выстоять, чем старые, которые обладают связями, особенно важны многолетние отношения с банками.

В русской экономической мысли XIX в. был заложен большой потенциал для исследования кооперативных форм хозяйствования, что позволило бы выйти на рассмотрение доверия. Однако скоро исследования такого рода (М. И. Туган-Барановский, С.Н. Булгаков, организационно-производственная школа А. В. Чаянова и А. Н. Челинцева) были свернуты, как не отвечаю-

щие духу советского марксизма. Доверие в анализе Туган-Барановского приобретает критическое значение для углубления спада или ускорения оживления экономики: «Настроение торгово-промышленного мира резко изменилось: как прежде царило безграничное доверие и ожидание всего лучшего в будущем, так теперь распространилось уныние и опасение дальнейшего падения цен» [10, 100].

У представителя австрийской школы Л. Мизеса мы находим подробный анализ значения репутации как производной величины от доверия. Мизес подчеркивает сугубо субъективный характер доверия фирме или торговой марке, не обязательно связанного с качеством или отличием товара. «Репутация — это известность, которую предприятие приобретает за счет прошлых достижений», т.е. репутация — это накопленное доверие в прошлых периодах, оправдавшие ожидания [11, 355]. Она связана с ограниченной познавательной способностью агентов и асимметричностью информации — покупатель всегда должен доверяться надежности продавца, как в случае производственных товаров, так и в большей степени в случае потребительских. «Постоянный клиент всегда выбирает не товары и услуги, а поставщика, которому он доверяет. Он платит премиальную надбавку тому, кого он считает надежным» [11, 356]. Репутация представляет собой необходимый фактор производства, стоимость которого соответствующим образом оценивается.

Аспект утраченного доверия является важной темой для Л. Мизеса при рассмотрении аргументации оппонентов против свободной банковской системы. Доверие, которым пользуются банк и заместители денег, выдаваемые банком, неделимо: «Оно или имеется у всех клиентов, или полностью исчезает» [11, 410]. Ни один банк не сможет выполнить требования утративших доверие клиентов, если он эмитирует инструменты, которые не имеют покрытия: «Они бесполезны, если направлены на гарантирование в случае потери доверия немедленного выкупа банкнот и немедленной выплаты вкладов» [11, 410].

Валовая ставка процента, по Мизесу, содержит предпринимательскую компоненту: «Именно ее имеют в виду люди, утверждая, что кредит основан на доверии» [11, 510]. Кредитная экспансия приводит к переоценке предпринимателями будущих возможностей и, когда в период спада больше никто не пользуется доверием, предпринимательская компонента в валовой рыночной ставке процента увеличивает свою долю.

Итак, рассмотренный генезис проблемы доверия позволяет выделить основные сферы его продуктивного анализа:

- значимость и переменчивость доверия в финансовой системе, где государство и финансовые институты выступают гарантом и средством уменьшения его волатильности. Существует тесная взаимосвязь формальной институциональной системы и доверия;
- доверие как норма и неформальная ценность, определяющая норму процента, успех в международной конкуренции, рост инвестиций и торговли. Сфера действий этой нормы определяет «границы» доверия;
- роль доверия в объяснении экономического цикла: оно приобретает критическое значение для углубления спада или ускорения оживления экономики, а также может объяснять переход от одной стадии цикла к другой;
- взаимосвязь репутации (авторитета) предпринимателя и доверия. Репутация выступает как производная величина от доверия, как накопленное доверие в прошлых периодах, оправдавшие ожидания.

Таким образом, доверие может быть определено как накапливаемый актив (как индивидуальный, так и общественный), как фактор экономического цикла, как неформальная норма, тесно взаимодействующая с формальными институтами. Более точное определение категории «доверие» полностью зависит от выбранной области экономического анализа и методологии. Су-

ществует необходимость дальнейшего изучения этого понятия и выработки интегральной модели доверия.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Arrow, K. Gifts and exchanges / K. Arrow [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.jstor.org/pss/2265097>. — Date of access: 16.09. 2010.
2. Доверие в экономике: количественная оценка: материалы науч. семинара фонда Либеральной миссии [Электронный ресурс]. — М., 2006. — Режим доступа: <http://www.liberal.ru/articles/1266>. — Дата доступа: 01.10. 2010.
3. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Эксмо, 2007.
4. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. — М.: Дело ЛТД, 1994.
5. История экономических учений: учеб. пособие / В.С. Автономов [и др.]; под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М.: Инфра-М, 2003.
6. Маршалл, А. Принципы экономической науки: в 3 т. / А. Маршалл. — М.: Прогресс, 1993. — Т. 1.
7. Парето, В. О применении социологических теорий / В. Парето // Социол. исслед. — 1995. — № 10.
8. Сэй, Ж.Б. Трактат политической экономии / Ж.Б. Сэй. — М.: Изд. К. Т. Солдатенкова. — 1896. — Вып. 7.
9. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. — М.: Прогресс, 1982.
10. Туган-Барановский, М.И. Периодические промышленные кризисы / М.И. Туган-Барановский. — М.: Наука, 1997.
11. Мизес, Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. Мизес. — Челябинск: Социум, 2005.

Статья поступила
в редакцию 14.01. 2011 г.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР БГЭУ представляет

Корпоративные информационные системы: пособие / Л. К. Голенда, Г.Н. Говядинова, А. М. Седун [и др.]; под общ. ред. Л.К. Голенда, Н.Н. Говядиновой. — Минск: БГЭУ, 2011. — 291 с.

Формулируются основные понятия и определения, связанные с корпоративными информационными системами, обеспечением их безопасности. Анализируются решения в области КИС, рассматриваются вопросы организации корпоративных сетей и проектирования информационных систем, а также основные понятия искусственного интеллекта и интеллектуальные системы.

Для студентов экономических специальностей, изучающих раздел «Корпоративные информационные системы» дисциплины «Компьютерные информационные технологии»; может быть использовано магистрантами и аспирантами при подготовке к зачету по дисциплине «Основы информационных технологий».

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.