



Экономическая теория

Виталина КУРИЛЯК

**ДОВЕРИЕ
В ИНТЕГРИРОВАННОЙ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ:
ТЕОРИЯ И ПАРАДОКСЫ**

Резюме

Рассматривается доверие как фактор, определяющий существенное влияние на функционирование финансовых рынков. Формулируются теоретические подходы к обеспечению доверия участников рынка. Обосновываются тенденции и закономерности формирования доверия на украинском и мировом финансовых рынках.

Ключевые слова

Доверие, недоверие, парадокс доверия, мировой экономический порядок, новая финансовая цивилизация, мировой экономический кризис, культура, межкультурный аспект.

Классификация по JEL: F50.

© Виталина Куриляк, 2010.

Куриляк Виталина, канд. экон. наук, доцент, Тернопольский национальный экономический университет, Украина.

*В работе, ориентированной на людей,
есть лишь один ключ к успеху – доверие.*

Из записок менеджеров

Введение – постановка проблемы. Мировая экономика представляет собой сложную интегрированную систему. Ей присущи глобализация и регионализация, международное движение капитала и рабочей силы, межгосударственные многосторонние экономические отношения, интернационализация и транснационализация производства, влиятельные системы государственных и сверхгосударственных регуляторов, сетевые коммуникации, научно-разработанные технологии менеджмента. Важное и до последнего времени малоисследованное место в развитии экономики занимают мировые цивилизационные процессы. Среди них выделяется проблема доверия, значение которой проявляется в условиях кризиса. Это особенно осознается в ходе нынешнего мирового экономического и финансового кризиса, когда чрезвычайно обострилась необходимость сохранить доверие к экономическим, финансовым и государственным институтам в аспектах их способности эффективно выполнять свои функции и взаимодействовать между собой.

Использование традиционных и разработка новых методов завоевания и поддержания доверия становится насущной потребностью в системе ведения бизнеса как в рамках национальной экономики, так и на сверхнациональном уровне. Если в прошлом доверие было существенной чертой налаживания международных политических отношений, то в современных условиях оно становится существенной чертой отношений в экономической сфере. Наконец, доверие лежит в основании и формировании нового мирового экономического порядка. Недооценка этого цивилизационно-культурного фактора ведет к разного рода кризисным явлениям, особенно к получению недоверия тотального характера. Именно из-за дефицита общественного доверия к правительству, как считает академик В. Геец, украинское государство оказалось неспособным к выведению как минимум 400 млрд грн. (40% ВВП) из теневого оборота и привлечению около 60 млрд долл. населения [3].

Кризисы XX–XXI вв. показали, что неполадки на финансовом рынке происходят из-за потери доверия к учреждениям, которые осуществляют валютные и кредитные операции, обеспечивают обращение ценных бумаг и предоставляют другие финансовые услуги. Оценивая последствия кризиса 30-х годов прошлого столетия, Джон Кейнс усматривал наиболее разрушительную составляющую в его течении – это кризис доверия. Он писал: «Финансовый рынок стабильно функционирует до тех пор, пока все его

участники находятся в «состоянии уверенности – the state confidence», что, в свою очередь, имеет значительную субъективную составляющую [5]». Это требование в полной мере нашло свое подтверждение в Украине во время последнего мирового кризиса. В частности, при среднем курсе гривны к доллару в течение 2006–2007 гг. и первой половины 2008 г. на уровне 5,05 во второй половине 2008 г. начался ее обвал. По оценкам специалистов, «психологический барьер», за которым было невозможно допускать ее девальвацию, составлял 6 гривен к доллару. Однако удержать курс в этих границах Национальный банк Украины не смог. В октябре-декабре 2008 г. он снизился на 58,4%, а с начала 2009 года – на 52,5% [9; 11]. Это пошатнуло доверие к государственным учреждениям, отвечающим за денежно-кредитную политику, и привело к ухудшению ситуации на финансовом рынке. В октябре-декабре 2008 г. общий объем депозитов в национальной валюте уменьшился на 13,7, а в иностранной (в долларовом эквиваленте) – на 8%.

Девальвация гривны стала первой и главной причиной потери доверия граждан Украины к банковской системе и, соответственно, углубления ее кризиса. Однако еще более существенной причиной усиления атмосферы недоверия к банкам стала волна падения ликвидности коммерческих банков и назначения Национальным банком Украины временных администраций во многих банках с введением моратория на удовлетворение требований кредиторов. Конечно, мораторий не распространялся на обязательства по соглашениям банковских вкладов (депозитов), а также обязательства по переводу средств в рамках, установленных временным администратором банка и согласованных Национальным банком Украины. По состоянию на 1.05.2009 г. 13 банков функционировали под руководством временного администратора. Полномочия им были предоставлены на годовой срок при введении моратория на удовлетворение требований кредиторов на 6 месяцев, что, согласно оценкам отдельных экспертов, безосновательно с юридической точки зрения и не совсем оправдано экономически.

Следовательно, актуальность проблемы обусловлена как самим развитием мировой и национальной экономик, их существенным осложнением, так и недостаточным вниманием к ней исследователей. Она была и остается пока что чем-то вроде «мышки-невидимки» в экономическом мышлении. Лишь мировой экономический и финансовый кризис обострил ее. Хотя и ныне нельзя сказать, что проблема доверия в системе экономических отношений в аспекте важности ее для исследования нашла полное осознание.

Для Украины актуальность исследования фактора доверия в системе экономических отношений имеет особое значение, поскольку он является существенно низким. В связи с этим следует привести данные европейского опроса относительно ценностей в 1999 г. Согласно этому опросу, количество опрошенных, которые согласны с тем, что «большинству людей можно доверять», составляет в Украине 27,2%, по аналогичным показате-

лям в Белоруссии – 41,9% и среднеевропейский уровень составляет 30,7%. Конечно, в соседних странах он еще ниже: в Литве – 24,9%, России – 23,7%, Польше – 18,9% [21]. Ресурс доверия в Украине низок, и нет сомнений, что за последние годы он вырос. Наоборот, больше оснований для противоположного утверждения.

Целью статьи является систематизация материалов относительно роли и места доверия в системе экономических отношений, его влияния на развитие экономики и выявления тенденций роста доверия в системе рыночных отношений, особенно в финансово-банковской сфере.

Обоснование проблемы. Учитывая рост фактора доверия как по текущим результатам экономической деятельности отдельных предприятий, так и по доли национальных экономик, а также по формированию и функционированию интегрированной мировой экономики, существует насущная потребность в развитии соответствующих теоретических основ. Классическая экономическая теория не оперировала категорией доверия. Не может существовать большого количества существенных отрицаний. Это связано с принадлежностью доверия к сфере духовной жизни. Хотя, с точки зрения формальной логики, такое объяснение не выдерживает критики. Ведь политическая экономия трактовала экономику как отношения между людьми в сфере производства, распределения, обмена и потребления. Возможно, точнее объяснялся бы этот феномен с точки зрения того, что фактор доверия в прошлом не оказывал значительного влияния ни на мировую и национальную экономику, ни на экономику предприятия.

Однако, как пишут С. Юрий и Е. Савельев, «новая финансовая цивилизация в своей основе имеет философию доверия» [15]. Близка к этой точки зрения позиция А. Гальчинского, который, исходя из общеисторических основ глобальных трансформаций, выделяет в структуре экономических отношений рыночные и трансрыночные отношения. «В соответствии с этим, – пишет он, – глобальная экономика определяется не как объектно-субъектная, а как субъектно-объектная система экономических отношений, в которой ощутимой является значимость постматериальных ценностей, принципов экономической свободы, расширяется сфера индивидуального выбора, морально-психологических, этнических и религиозных оценок и в то же время системно ослабляется функция рациональных экономических детерминантов» [2, 7].

Отсутствие разработанной теории доверия в системе экономических отношений не означает, что эту категорию вообще не исследовали представители экономической науки. Одним из первых ее изучал Дж. Кейнс с позиций поиска путей оздоровления экономики при выходе из кризиса. Он рассматривал доверие как фактор, без которого невозможно обеспечить рост реального производства. Однако ему предшествовали действия общественных властей, направленных на финансовую поддержку экономики. «Следующие суждения относятся к технике самого оздоровления, объек-

том которого является увеличение национального продукта и занятости населения, – писал Дж. Кейнс в открытом письме президенту США Франклину Делано Рузвельту. – В современной экономической системе все, что производят, выпускают для продажи и объем производства зависит от покупательной способности, которая воспринимается к начальной стоимости продукции, которая, как ожидается, поступит на рынок. В широком смысле, производство не может вырасти, пока не начнет функционировать хотя бы один фактор из трех. Это побуждение может появиться либо в сфере бизнеса, либо в связи с ростом доверия к будущему, либо низкой процентной ставкой: все направлено для создания дополнительного текущего дохода у наемных работников, что, собственно, и происходит, когда увеличивается переменный или постоянный капитал страны. И общественная власть может предоставлять помощь по делу обеспечения дополнительного текущего дохода путем затрат заимствованных средств или эмиссии наличных денег. В трудные времена нельзя ожидать, что первый фактор станет существенным. Второй фактор начинает работать в качестве второй волны атаки на последствия кризиса, после того, как началось возобновление за счет денежных затрат общественной власти. Вот почему только третий фактор может послужить начальным и главным импульсом» [23].

Современные теории в социально-экономических науках рассматривают доверие как ключевую характеристику, отличающую развитое общество от менее развитых. Оно имеет всеобъемлющие масштабы в том смысле, что доверие присуще отношениям не только на уровне отдельных индивидуумов, но и в сфере общественных и правительственных институтов. Таким образом, категория доверия поднимается до уровня государства как особая организация общества и его международных отношений. По классификации Фукуямы, общества с наивысшим уровнем доверия являются избранными. Эта их исключительность заключается в том, что они сформировались, развились и функционируют ныне на основе доверия. К таким обществам причисляют государства с либеральной демократией – США, Германию, Японию. В то же время, другие европейские страны, наряду с традиционалистскими странами (Китай, Индия, Мексика), относятся к обществам с более низкими показателями уровня доверия. «Облегченное производство – изобретение корпорации «Toyota» будет показано как образец общественного нововведения, которое могло появиться лишь в обществе с высоким уровнем доверия» [13, 14].

Доверие является особым фактором в системе формирования человеческого капитала. Большинство качеств, связанных с культурой и наукой, индивид имеет возможность самостоятельно развивать. В отличие от них, заслужить доверие или развить взаимное доверие можно лишь в системе социальных отношений. Условием возникновения доверия, по Фукуяме, является честность, ответственность, способность к сотрудничеству, чувство долга перед окружением.

Масштабы доверия часто определяют различия в экономических строях разных государств. В обществах, где преобладают ценности, обозначающиеся как кровное родство, одновременно имеет место низкий уровень доверия вне родственных связей, преобладает организация бизнеса в виде малых семейных предприятий. Активный негосударственный сектор экономики успешно развивается в странах с развитой сетью образовательных учреждений, больниц, церквей, благотворительных союзов. Однако он строится на внесемейном принципе. Учитывая это, относительно легко объяснить возникновение больших современных корпораций с эффективными системами организации и менеджмента в США, Японии и Германии. Именно в этих государствах с разными основами духовной жизни существует достаточно высокий уровень доверия вне родственных связей. Как следствие, эти страны получили значительный прирост человеческого капитала.

Возрастание роли доверия в системе экономических отношений не случайно. Оно имеет свои корни в цивилизационных процессах. Человечество перешло на новый этап развития цивилизации, когда сокровенной целью стала «благополучная жизнь». Сегодня к ней добавляется еще цель «культурной жизни». Еще не найден окончательный термин для теоретического основания нового типа, хотя можно назвать наиболее употребляемые – посткапиталистический, постиндустриальный, постэкономический. Существенным является то, что экономическая матрица, наряду с традиционными составляющими – рынок, инвестиции, прибыль, переплетается цивилизационными: моральные нормы, партнерское доверие, социальная справедливость. Не случайно в категории «экономика» появились определения, связанные с информацией и знаниями, ведь ее развитие ныне невозможно без СМИ, Интернета, международной кооперации, творчества, самовыражения.

Исследования социально-экономических наук свидетельствуют о том, что горизонты интересов на каждом уровне деловых отношений являются ограниченными. К тому же, нередко они противопоставляются друг другу и проявляются в более или менее выраженной конфронтационной форме. Как следствие такого развития взаимодействий, «общество оказывается расколотым частными и корпоративными интересами, взаимным недоверием, когда государство не доверяет бизнесу, который, в свою очередь, не доверяет государству, а граждане не доверяют ни тем, ни другим» [12, 5–6].

Такую ситуацию нередко равнодушно воспринимают, особенно если общие результаты деятельности положительны. Однако, в случае возникновения определенных проблем, а еще, не дай Бог, кризиса, такого рода психологический пузырь сразу лопает. Он усиливает кризисные явления и способен вызвать обвал экономики, банкротство фирм, отставку правительства и т. д. Тогда понятным становится не только значение общности интересов, моральных основ и устоев, но и необходимость их постоянной

поддержки и соблюдения. Экономической и политической элите необходимо следовать важнейшему правилу: производственные, бизнес-отношения и общественные отношения должны строиться на культуре доверия между партнерами, клиентами и простыми гражданами.

В научной литературе к проблематике доверия начали более активно обращаться западные специалисты, которые изучают организацию информационных потоков в сети Интернет. В общей постановке они исходят из того, что слово «доверие» обычно воспринимают как синоним слов «истина» или «правдоподобность». Обращают внимание также на то, что понятие «доверие» искажает дезинформация путем распространения слухов или информации, предназначенной для обмана других. Из этого вытекает потребность оценки, контроля и отбора сетевой информации [16].

Общетеоретическая разведка, ориентированная на потребность организации информации в системе Интернет, в значительной степени представляет интерес и в экономике. Хотелось бы выделить такие аспекты доверия, как полнота и своевременность информации [17]. Отметим, что Интернет и экономику объединяет глобальность масштабов и потребность в коммуникационных сетях. Речь идет о том, что доверия заслуживают лишь решения, разработанные и принятые на основе полных и своевременно полученных данных.

Среди факторов, позволяющих оценивать информацию и доверять ей, важное место принадлежит посредникам. Их задача при нынешней интенсивности и разветвленности информационных потоков заключается в умении отобрать качественную, в смысле правдивую, и существенную информацию. Это означает, что посредники должны не только быть средством передачи информации, но и уметь передавать потребителям ее необходимость и полезность. В этом отношении можно сослаться на роль таких признанных в мире источников посреднической информации, как CNN или BBC, к которым во всем мире существует высокий уровень доверия.

Доверие необходимо рассматривать как один из важнейших ресурсов экономики. Развитие экономики в условиях доверия к правительству и веры в надежность национальной, а тем более глобальной экономической системы существенно уменьшает потребность в оборотных средствах, необходимых для осуществления бизнес-процессов. Существование доверия является основой для оптимизации затрат на страхование рисков и стоимости антикризисных мер. Наоборот, «в условиях снижения доверия к государству массовая безработица, рост задолженности по заработной плате, задержки пенсий и стипендий, так называемые коллекторские практики банков по своим заемщикам могут достаточно быстро привести к негативной консолидации наименее защищенных слоев общества» [1, 59].

Теоретический анализ проблем доверия в развитии экономики с позиций классической и неоклассической школ не может дать существенного результата, поскольку экономическая теория не включает ее в число своих

категорий. Стоимость, цена, спрос, прибыль и другие экономические категории традиционно рассматривают узко (точнее – односторонне) в рамках экономики предложения, являющегося саморегулируемой, чисто рыночной системой с суверенным потребителем. Однако в условиях, когда развитие производства определяют большие корпорации со сложными системами управления, воплощающие экономическое могущество; когда не по идеологическим, а по прагматическим позициям возрастает необходимость в экономическом порядке, основанном на идеях планомерности; когда на экономическое развитие регулирующее влияние оказывают государство, профсоюзы и различные явления правового, морально-этического и психологического характера, такого подхода для понимания существенных черт современного развития экономики явно недостаточно. Уже в 1960-х годах Дж. Гелбрейт писал, что «ничто так не характерно для индустриальной системы, как масштабы современного корпоративного предприятия [4, 117]. Наряду с этим, возросла роль выдвинутого Т. Веблером принципа «кумулятивной причинности», согласно которому прогресс определяет причинное взаимодействие различных феноменов (как экономических, так и внеэкономических), усиливающих друг друга.

Следовательно, современные результаты и достижения «экономического человека» Адама Смита нельзя поместить в рамки экономического анализа. Особое значение при этом приобретают внеэкономические факторы, охватывающие культуру, науку и политику и отображающие деятельность не так называемого «экономического» и «рационального», а «живого» человека. Необходимо учитывать и те обстоятельства, что у «зрелых» корпораций власть постепенно переходит от владельцев к техническим структурам, в рамках которых формируется новый социальный класс, состоящий из ученых, конструкторов, технологов, менеджеров и финансистов и постепенно захватывающий ведущие позиции в экономике благодаря правам, связанным с участием в принятии стратегических решений и контроле собственности [18, 412].

Учитывая невозможность решения новых проблем экономического развития на основе категорий, входящих в экономическую теорию в ее классической и неоклассической трактовке, с начала XX в. начала развиваться теория институционализма, поставившая целью расширение рамок экономического анализа путем привлечения достижений смежных наук. Это направление научных исследований формировалось дедуктивным путем, двигаясь «от принципов неоклассической экономической теории до объяснения конкретных явлений общественной жизни» [10]. При этом именно понятие «институционализма» включает в себя, с одной стороны, нормы и обычаи поведения людей в обществе, а с другой, «институты», или закрепление общечеловеческих ценностей в определенных законах и организационных образованиях. Исходя из таких позиций, доверие имеет в своей основе культурологические корни, развивающиеся в раннем периоде жизни человека в форме межличностного доверия. Эта ранняя социализация со временем перерастает в способность homo economics создавать и поддер-

живать доверительность в системе производственных и бизнес-отношений. Таким образом, доверие представляется как составляющая человеческого капитала.

Если рассматривать доверие как элемент человеческого капитала, то его накопление требует определенного времени, как правило, немалого. Его невозможно инвестировать один раз. Оно требует постоянного подтверждения верности достигнутым договоренностям, их соблюдения, особенно в чрезвычайных ситуациях, связанных с проявлением рисков и вхождением экономики в фазу кризиса. В то же время, потерять доверие в системе экономических отношений можно мгновенно и надолго или даже навсегда. Учитывая то, что экономический кризис имеет волнообразную способность к повторению, на его новом этапе, как пишут С. М. Буковинский, Т. Е. Унковская и О. Л. Яременко, «наиболее разрушительное влияние оказывают последствия потери доверия и нарушения в денежных потоках системных субъектов экономики. С одной стороны, обратные связи набирают большую силу, обостряют кризисные процессы и увеличивают общую неопределенность, но с другой – их содержание и характер отличаются от первичного кризисного импульса. Некоторые актуальные кризисные события разворачиваются в иной плоскости, поэтому часто меры, разработанные на начальную картину кризиса, не достигают цели» [1, 58].

В культурологическом смысле доверие можно рассматривать в зависимости от уровня исследования: микро-, мезо- или макроэкономического. Вероятно, что в системе экономических отношений важное место занимает персонифицированное доверие, проявляющееся в форме межперсонального доверия. Оно имеет свойство перерастать в доверие к тем или иным субъектам хозяйственной деятельности, в частности промышленным предприятиям, банкам, страховым компаниям, экономическим ассоциациям. Одновременно в присущих Центральной и Восточной Европе авторитарных политических культурах, к которым необходимо отнести и Украину, существует низкий уровень доверия к институтам экономической власти, что отмечают западные аналитики [21].

В межкультурном аспекте стоит выделить так называемый радиус доверия, который определяет круг межличностного доверия и эффект его расширения на микро-, мезо- и макроуровнях. Для любого общества он начинается с первичной ячейки – семьи или клана, за пределами которых все либо безличностное, невыразительное, лишенное индивидуальности, либо вражеское. В таком радиусе доверия доминирует коррупция, уклонение от налогов и других гражданских обязательств, воинственный непрофессионализм. С ростом уровня цивилизованности страны происходит трансформация радиуса доверия от кровно-семейных связей до морально-этических в направлении существенного роста роли и места последних. Оно способствует укреплению как децентрализованных, так и централизованных структур. Отпадает потребность в создании многих механизмов контроля за деятельностью наемных работников и менеджеров.

Рост радиуса доверия является важным фактором роста эффектов международной торговли. Для его измерения используют метод Л. Луизо. В основе расчета автора лежит генетическая и религиозная близость между странами, а также военная история. Результаты впечатляют – 1% рост доверия способствует получению трети прироста экспорта [19]. О положительном влиянии либерализации торговли и экономической интеграции свидетельствуют и другие исследования [23].

Ныне существует множество публикаций, в которых анализируют причины последнего мирового кризиса. Среди них значительное место занимает рассмотрение механизма создания финансового пузыря на ипотечном рынке. Нельзя не согласиться с точкой зрения И. Кравченко и Г. Багратяна, кстати, доминирующей, что в США «невероятно возростали ипотечные кредиты. Если в начале правления Джорджа Буша ежегодно лишь 1,5 миллиона американцев пользовались системой ипотечного кредитования, то на начало 2007 г. – свыше 8 миллионов. Не удивительно, что за восемь лет правления этой администрации, когда темпы экономического роста резко упали (по сравнению с восьмилетним сроком правления Била Клинтона), опять появился бюджетный дефицит, внешний долг начал возрастать, США были втянуты в две войны (Ирак и Афганистан). В то же время американцы, получая ипотечные кредиты, вместо аренды наконец начали жить в своих «собственных» домах» [7].

Однако в существующих исследованиях без внимания остается фактор доверия, который, по сути, был положен в основу так называемых низкокачественных ипотечных кредитов (subprime), механизм которых разработали «креативные финансисты» Wall Street. По форме низкокачественные кредиты – это займы клиентам с проблемной кредитной историей, низкими доходами или отсутствием накоплений для начального взноса. По методам предупреждения рисков – распределение рисков неплатежеспособных заемщиков среди большого и очень большого их количества. На самом деле первая волна накрыла определенные банки, прежде всего Citigroup и UBS, вторая – ипотечные агентства, среди которых первыми оказались IndyMac и Waincop Inc. В этом кризисе регуляторов обвиняют в пренебрежении к фундаментальным принципам кредитования: ориентации на доходы и активы заемщиков. Особенностью низкокачественных ипотечных кредитов стало предположение, что в случае дефолта жилье всегда будет стоить выше займа. Наконец, цепочкой в системе низкокачественных ипотечных кредитов являются рейтинговые агентства, работающие с некачественными моделями оценки рейтингов сложных структурированных низкокачественных долгов. К тому же инвесторы (такие как пенсионные фонды) не стали тратить на собственные системы оценки рисков, а полностью положились на рейтинговые агентства.

Как видим, главное звено системы низкокачественного ипотечного кредитования – клиент – оставался, так сказать, вне подозрения. Член руководящего совета Европейского центрального банка и председатель Цен-

трального банка Финляндии Лииканен оценивает такую бизнес-модель так: «Клиенты получали заем фактически без каких-либо дополнительных требований. К ним существовало доверие, соответственно они получали кредит и выплачивали его, а процентная ставка оставалась низкой. Относительно низкокачественных клиентов, то есть клиентов с низкой кредитоспособностью, должны были бы возникнуть сомнения, сможет ли такой клиент выплатить данный кредит. Однако, поскольку цены на недвижимость возрасли, ситуацию с привлечением низкокачественных заемщиков рассматривали как вполне вероятную» [8, 46].

Можно считать, что в основе низкокачественного ипотечного кредитования лежало абсолютное доверие к клиентам. По форме это напоминает отношения в колонии для несовершеннолетних и идею воспитания «нового человека» Антона Макаренко. Однако лишь по форме, потому что по сути отношения в колонии Макаренко контролировались рублем, ведь на самом деле он создал коммерциализированную структуру, в которой коммунары производили электрооборудование и фототехнику по австрийской технологии, получая немалый доход. Относительно низкокачественного кредитования, необходимо учесть и доверие к самой схеме, которой удалось завоевать и ее разработчиков. Однако схема оказалась незащищенной.

Из ситуации с низкокачественными ипотечными кредитами можно сделать один вывод общего характера: с увеличением доверия на рынке возрастает активность его участников и начинается экономический рост; чем ниже доверие на рынке, тем более рациональными и сдержанными становятся его участники даже тогда, когда целесообразно решительно действовать, что в результате ведет к снижению темпов экономического роста, а в росте масштабов недоверия – к кризису.

Определенным теоретическим основанием осмысления фактора доверия в развитии экономических процессов могут послужить инновационные синергетические теории анализа критического состояния экономической системы. Они являют собой междисциплинарную область исследования систем с нелинейной динамикой, неустойчивым поведением, эффектами самоорганизации, наличием хаотичных режимов, бифуркацией. Суть их, до определенной степени, можно объяснить фактами, послужившими толчком для серьезных научных обобщений. В 1963 г. метеоролог Е. Лоренц испытал модель кондиционирования воздуха, которую он разработал с использованием системы дифференциальных уравнений. Вначале расчеты были осуществлены с точностью до тысячных. После этого проверку выполняли на компьютере с шестизначными цифрами. Сравнение полученных результатов показало значительные расхождения между первым и вторым. Ученый не предполагал, что такое незначительное изменение информационной базы приведет к большим расхождениям. Анализ привел его к определению этого явления как динамического хаоса [15, 11].

Учитывая идеи теории хаоса, существует много предпосылок утверждать, что поведение субъектов экономических процессов является достаточно прогнозируемым. Принимая за исходящую точку их состояние на определенное время, мы можем выявить, что произойдет с ними в будущем. Однако малейшая неточность в определении начального состояния системы с ростом времени увеличивает непредвиденность до утраты возможности его прогнозировать, особенно при решении задачи по определению времени возникновения критического состояния.

Ныне теории анализа критического состояния называют по-разному. Так, в Германии она носит название синергетики, в франкоязычных странах – теория диссипативных структур, в США – теория динамического хаоса. Для экономической науки важными являются результаты природы кризисов и путей их преодоления. Эти исследования в социально-экономических аспектах находятся на начальном этапе. Однако они проводятся настолько интенсивно, что существует много предпосылок считать, что в скором времени появятся конкретные результаты. Обратим внимание на теорию катастроф, исследующую самоорганизующие системы в терминах «бифуркация», «аттрактор», «неустойчивость», а также теорию изменений с ее понятиями «прыжок», «фазовый переход», «катастрофы».

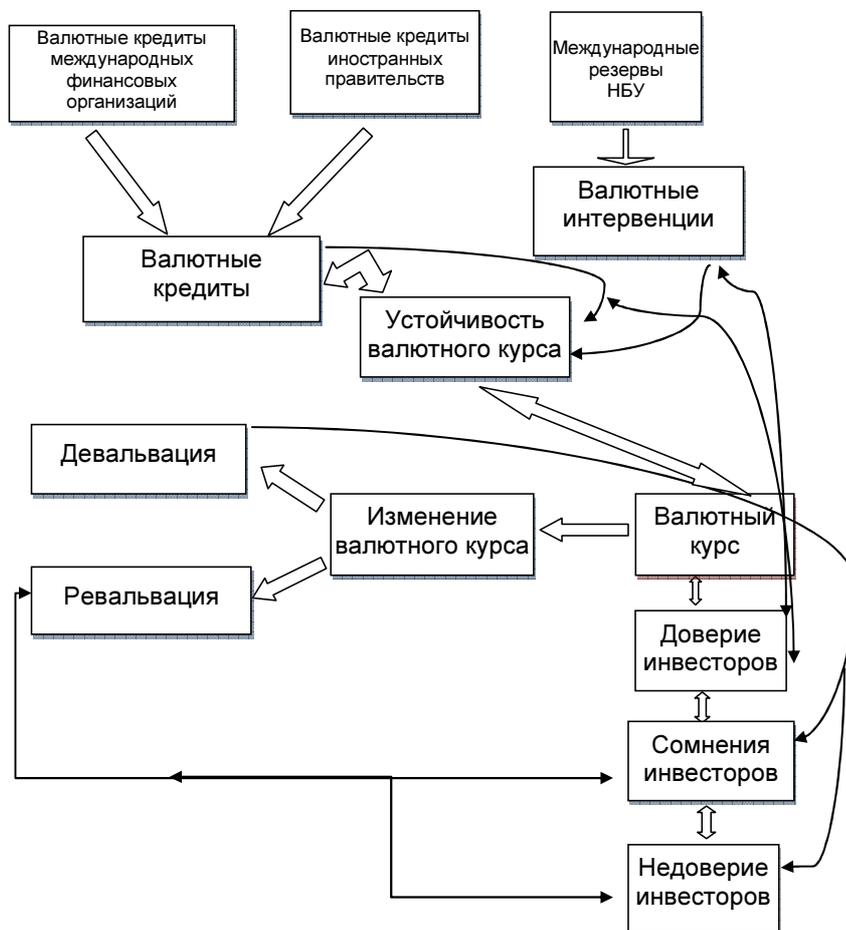
Связывая инновационные синергетические теории с проблематикой доверия в развитии экономических процессов, необходимо отметить, что последнее является устойчивым до того времени, пока не появятся определенные сомнения, подозрения относительно надежности существующих отношений, имеющихся партнеров, принятых решений и т. д. Эти явления имеют место тогда, когда возникают те или иные причины взять под сомнение существующее положение вещей. В последние годы такие ситуации прослеживаются, например, в торгово-экономических связях Украины со стратегическим партнером, каковым является Российская Федерация. Немало сомнений относительно надежности появилось в последнее время по поводу доллара как валюты международных резервов и валютно-курсовой политики Национального банка Украины. Значительные сомнения имеют граждане Украины по отношению к искренности желания политиков в проведении заявленных в их программах реформ. Эти примеры можно продолжить. Однако, в случае появления фактов несоблюдения обещаний, обмана и т. д., сомнения перерастают в недоверие. За этим наступает фаза разрушения системы отношений, которая может принять характер цепной реакции. Известно, что в развитых странах немало договоров заключают устно, причем на крупные суммы. Слово здесь является наилучшей печатью. Однако его нарушение даже с одним партнером может сделать банкротом нарушителя, ведь и другие партнеры перестанут ему доверять и будут пытаться прекратить с ним ведение бизнеса.

Следовательно, эффекты недоверия можно объяснить таким образом: несущественная причина нарушает равновесие системы и ведет к цепочке следствий, каждое из которых является более существенным, чем

предыдущее: несоблюдение слова – недоверие партнера – нарушение соглашения партнером – недоверие участников рынка – потеря партнеров – нежелание участников рынка иметь экономические отношения с нарушителем слова – вытеснение с рынка и т. д. Несоблюдение слова бизнесмена стало в данном условном примере флуктуацией, которая привела к появлению определенной неустойчивости системы. Появление недоверия к нарушителю слова является точкой бифуркации, с которой начался переломный, критический момент в развитии системы, в которой она ищет выбор нового пути построения экономических отношений. Для нарушителя делового слова с точки бифуркации начинается разветвление вариантов развития, или, иными словами, это для него точка, в которой происходит катастрофа. В концепциях самоорганизации термин «катастрофа» означает качественные, внезапные изменения, прыжки в развитии. На этой фазе достаточно непредсказуемым является развитие. Особенно разрушительным оно бывает тогда, когда на систему влияют не только внутренние флуктуации, силу и направление которых легче прогнозировать, но и внешние, которые очень сложно, а часто и невозможно предусмотреть.

Алгоритм формирования доверия показан на рис. 1 с привязкой к валютному рынку. В условиях устойчивого экономического развития валютный курс соответствует ситуации с рыночным равновесием. Субъекты рыночных отношений имеют доверие к национальной денежной единице и строят свои отношения, учитывая ее стабильность. При первых бифуркациях, вызывающих, по меньшей мере, изменения валютного курса, появляются сомнения относительно надежности национальной валюты. Участники рынка (домашние хозяйства и корпоративные клиенты) настороженно наблюдают за событиями с позиций возможности определенных потерь. Государство также пытается действовать таким образом, чтобы успокоить рынок. С целью поддержания курса на валютном рынке центральный банк осуществляет прямые инвестиции. Однако резервы постепенно уменьшаются. В это время еще далеко не все участники рынка осознают угрожающую опасность. Общее волнение начинается тогда, когда регулятор валютного рынка не может обеспечить стабильность и осуществляет девальвацию или ревальвацию денежной единицы. Соответственно, сомнения переходят в состояние недоверия. С существенным уменьшением резервов (однако задолго до полного их исчерпания) происходит спекулятивная атака, поглощающая остаток резервов. Недоверие приобретает такие размеры, что начинается лавиноподобный кризис, который Н. Я. Янковский, Ю. В. Макогон и А. М. Рябчин назвали «психологическим» [15, 137]. Каждый спешит воспользоваться своими депозитами или другими сбережениями, перевести их в твердо конвертируемую валюту с тем, чтобы не допустить полного обесценивания своих сбережений в национальной валюте.

Рисунок 1.

Формирование доверия на валютном рынке

Возможный алгоритм дальнейших действий государства заключается в перенесении своей активности за границу и привлечении валютных кредитов. Ажиотажный спрос на валюту теперь можно удовлетворить за счет кредитов международных финансовых организаций, как правило, МВФ или иностранных правительств. Иногда кредиторами могут выступать частные институты. Если не произойдут новые спекулятивные атаки на валютном рынке, побуждающие правительство обратиться к остальным валютным резервам, кризис остановится и постепенно возобновится доверие. Насколько продолжительным будет этот процесс, конечно, трудно спрогнози-

ровать. Справедливо пишут Н. Я. Янковский, Ю. В. Макогон и А. М. Рябчин, что «чередование спекулятивных атак с возвращением доверия инвесторов имеет естественный вид, потому что рыночные операторы не имеют четкого представления о потенциальной величине резервов, которую государство задействует при атаке на национальную валюту. Существование такой схемы обусловлено тем, что у спекулянтов фактически нет выбора: они ничего не теряют, атакуя национальную валюту, даже если опасность отказа власти от фиксированного валютного курса не реализуется на практике» [15, 136].

Рисунок 2.

Алгоритм защиты обменного курса при условии отсутствия доверия к валютно-курсовой политике государства



Недоверие инвесторов к валютно-курсовой политике имеет значительные негативные последствия для экономики. Оно существенно усложняет и делает дороже защиту обменного курса. Алгоритм его защиты

(рис. 2) свидетельствует о том, что удержание обменного курса на фиксированном уровне требует больших затрат, учитывая девальвационные ожидания в прошлом операторами рынка. Пытаясь опередить момент девальвации, кредиторы могут предлагать более высокие процентные ставки, что, в свою очередь, ведет к формированию достаточно большой суммы долга, который сложно обслуживать, не обесценивая национальную денежную единицу. Одновременно можно ожидать «удара» по обменному курсу со стороны профсоюзов, повышающих тарифные ставки заработной платы, которые могут оказаться «неподъемными» для субъектов предпринимательской деятельности. Впрочем, последние постепенно входят в фазу неконкурентоспособности.

Вторая ситуация с недоверием к валютно-курсовой политике возникает в тех случаях, когда девальвационные ожидания участников рынка имеют направленность на будущее. В таком случае включается механизм повышения краткосрочных процентных ставок, обеспечивающих временную защиту валюты. Высокие процентные ставки могут уменьшить поступления в государственный бюджет, оказать отрицательное влияние на рынок труда и сферу производства.

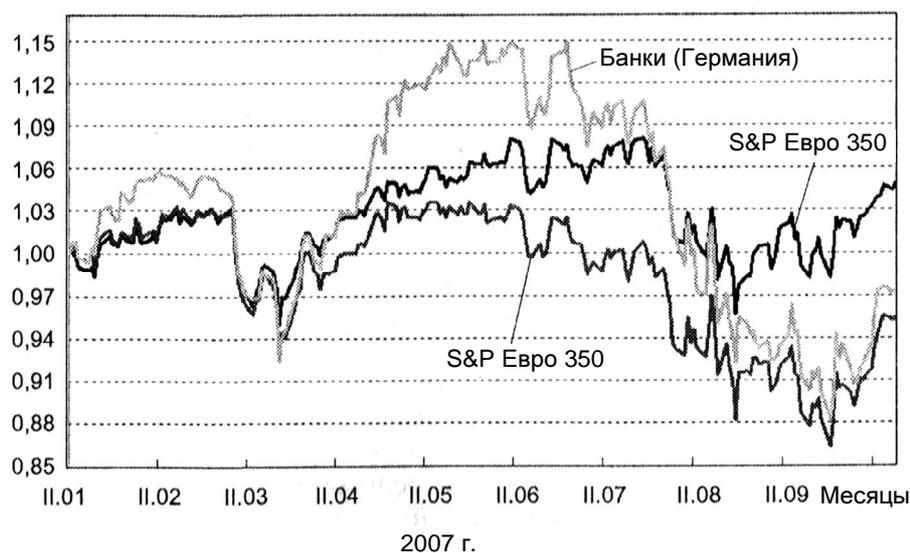
В теории международной экономики и финансов в последние годы развивается категория «парадокса доверия» (*paradox of credibility*). Суть ее заключается в том, что в условиях роста доверия к кредитному финансовому институту растет его реальная ликвидность и, благодаря этому, расширяется стоимость ресурсов, которые можно направить на кредитную деятельность. Соответственно, возрастает стоимость активов. Кроме того, с доверием к финансово-кредитным органам, прежде всего монетарным, появляются дополнительные возможности для регулирования инфляционных процессов и избежания финансовой нестабильности. Как показал В. Козюк, доверие к центральному банку повышает значение флуктуаций в финансовом секторе при условии умеренных процентных ставок и низкой инфляции даже при экспансии ликвидности. На эти процессы накладывается глобализация, которая ослабляет зависимость национальных ставок от национальных макропроцессов и формирует проциклический характер перелива капитала относительно колебания стоимости активов.

Согласно модели В. Козюка, «перелив капитала разогревает цены на активы на фазе притока и способствует их быстрому обвалу на фазе оттока. Вместе с ростом значения флуктуаций в финансовом секторе для остальной экономики макрофинансовая нестабильность может возникнуть даже на основе стабильности цен» [6, 284]. Кроме того, «парадокс доверия» проявляется в расширении фронта спекулятивных операций, что ведет к разбуханию финансовых агрегатов. Возможности для этого создаются благодаря мягким условиям ликвидности рынка, формирующимся на основе большей гибкости монетарной политики при поддержке ценовой стабильности.

Парадоксы, возникающие из-за особенности формирования доверия в рыночных отношениях, связаны в значительной степени с психологией восприятия информации о решениях, которые принимаются определенными субъектами. В хозяйственной практике вызывают непонимание и удивление случаи, когда после объявления потерь растет цена акций, и наоборот. Типичный случай продемонстрирован на рис. 3, где приведена стоимость акций великих европейских банков, а также промышленных и финансовых организаций с января по октябрь 2007 г. Как видим на рис. 3, на начало октября стоимость акций 350 великих европейских компаний несущественно снизилась по сравнению с уровнем мая–июня. Наоборот, в банковском секторе дела выглядят иначе.

Рисунок 3.

Стоимость акций европейских банков и 350 промышленных и финансовых организаций с января по октябрь 2007 г.



Источник: [8, 45].

Объяснение наличия противоположных тенденций заключается в том, что 2–3 великих банка опубликовали информацию об убыточности деятельности. Следствием раскрытия таких данных стал рост их акций и

вообще акций банков. Ситуация парадоксальна – вы объявляете, что у вас есть убытки, а ваши акции возрастают в цене. Вот как формулирует эту тенденцию Э. Лииканен: «Если существует подозрение, то все цены на акции падают, потому что нет доверия. Однако, если некоторые банки объявляют, что у них есть потери, то есть признают их и списывают, то инвесторы этим банкам начинают доверять. Поэтому современные инструменты финансового рынка – это очень сложные вещи» [8, 46]. Такая парадоксальная, на первый взгляд, ситуация возникает потому, что участники рынка воспринимают открытость в условиях появления негативных тенденций в деятельности фирмы, обусловленных действием внешних факторов, как проявление уверенности относительно возможностей для сложившихся трудностей. Раз так, то естественно возникает доверие к акциям таких банков и стремление получить их в данное время, пока еще цены на них не «кусаются». Это означает, что появление веры в будущие успехи фирмы приостанавливает негативную тенденцию, несмотря на то, что реальных оснований для приобретения акций еще не существует.

Литература

1. Буковинский С. А. Пути преодоления финансового кризиса в Украине / Буковинский С. А., Унковская Т. Е., Ярёмченко О. Л. – Экономическая теория. Научный журнал. – 2009. – № 2. – С. 47–60.
2. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / Гальчинський А. – Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4–18.
3. Геєць В., експерт: Антикризисні заходи Тимошенко приречені на невдачу // Режим доступу: <http://zakarpatty.net.ua/news/38779.html>
4. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Гэлбрейт Дж. К. – М., 1969.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс; вступ. статья Н. Я. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
6. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: монографія / Козюк В. В. – Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2009. – 728 с.
7. Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи / І. Кравченко, Г. Багратян. – Вісник Національного банку України. – 2009. – № 1 (155). – С. 19–27.
8. Лииканен Э. Возмущение на денежных и финансовых рынках / Лииканен Э. – Вестник Московского университета. – 2009. – № 1. – С. 41–49.

9. Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації: Монографія / За ред. проф. Ю. В. Макогона. – Донецьк: ДонНУ, 2007. – 394 с.
10. Постсоветский институционализм. Монография. Под ред. Р. М. Нуриева, В. В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с. – Электронный ресурс: <http://institutional.narod.ru/kniga.pdf>.
11. Середній курс гривні (до 1996 року українського карбованця) до іноземних валют // http://www.bank.gov.ua/KURS/last_kurs1.htm.
12. Тульчинский Г. Л. От общества недоверия к новой консолидации / Тульчинский Г. Л. – Философские науки. – 2009. – № 9.
13. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — С 730 (Philosophy).
14. Юрій С. Час «Ч»: Радикальні економічні реформи / Юрій Сергій, Савельєв Євген – Дзеркало тижня. – 2008. – 27 грудня. – № 49 (728). – С. 10.
15. Янковський Н. А. Инновационные и классические теории катастроф и экономических кризисов: Монография / Н. А. Янковский, Ю. В. Макогон, А. М. Рябчин / под ред. Макогона Ю. В. – Донецк: ДонНУ, 2009. – 331 с.
16. Almond G. A. The Civic culture. Political attitudes and democracy in five nations / Gabriel A. Almond, Sidney Verba. – New York: Princeton, 1963.
17. Burbules N. C. Paradoxes of the Web: The Ethical Dimensions of Credibility / Nicholas C. Burbules. – 2001.
18. Ciscel D. Galbraith's Planning System as a substitute for Market // Journal of Economic Issues (Sacramento). – V. 18. – № 2.
19. Guiso L. Cultural Biases in Economic Exchange / Guiso L., Sapienza P. – NBER Working Paper. 2005. - № 1105
20. Halman L. The European Values Study: A Third Wave / Halman L. – Tilburg: EVS WORC, Tilburg University, 2001.
21. Keenan E. Muscovites Political Folkways // Russian Review. – 1986. – Vol. 45. – P. 115–181.
22. Keynes J. M. An Open Letter To President Roosevelt. New York Times? 16 December 1933 | [Ht;bv ljnege lj htcehce^ http://newdeal.feri.org/keynes2.htm/](http://newdeal.feri.org/keynes2.htm)
23. Seccia A. Effects of political-economic integration and trade liberalization on export of Italian Quality Wines Produced in Determined Regions (QWPDR) / Seccia A., Santeramo F., Blasi G. de., Carlucci D. – MPRA.