

## ДОВЕРИЕ - ФАКТОР ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

*В статье показано, что принципиальные источники трудностей российских реформ связаны с недооценкой в них фактора доверия. Раскрывается роль доверия в функционировании рыночной экономики, сталкивающейся с проблемами асимметричности информации, неполноты контрактов, неопределенности будущего. Рассмотрена роль социального доверия в трансплантации экономических институтов. Указаны источники доверия, т.е. то, что приводит к формированию доверительных отношений. Представлены отдельные виды доверия. Показана неоднозначная связь между уровнем доверия друг другу экономических контрагентов и величиной транзакционных издержек их взаимодействия. Отмечен вклад посреднических структур (рейтинговых агентств, финансовых посредников) в снижение транзакционных издержек выстраивания доверительных отношений. Особое внимание уделяется значению доверия для дееспособности системы защиты прав собственности и договорных обязательств. Выделен оптимальный уровень доверия. Рассмотрено влияние доверия на организационную структуру производства, на инновационные процессы в экономике. Анализируются тенденции эволюции доверия в разных типах стратегических альянсов.*

### **1. Доверие – условие успеха экономических реформ**

Уровень доверия в обществе все чаще рассматривается в качестве принципиального условия функционирования рыночной экономики, фактора экономического развития<sup>1</sup>. По словам К. Эрроу, "в сущности каждая коммерческая

---

<sup>1</sup> Следует отметить широкомасштабное исследование проблематики доверия, объединившее экономистов, политологов, социологов, юристов, философов и антропологов из 17 стран. Подробная информация о проекте представлена на сайте: [www.colbud.hu/honcsty-trust](http://www.colbud.hu/honcsty-trust). Среди отечественных публикаций можно выделить следующие: Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные

операция содержит в себе элемент доверия, особенно если она занимает определенный период времени. Было бы вполне правдоподобно утверждать, что большая часть экономической отсталости в мире может быть объяснена недостаточностью взаимного доверия<sup>2</sup>. Особое внимание уделяется роли этого фактора в социально-экономических преобразованиях, что позволяет лучше понять причины успехов и неудач стран с переходной экономикой<sup>3</sup>.

Известный специалист по теории постиндустриального общества Фрэнсис Фукуяма утверждает: один из важнейших уроков экономической жизни заключается в том, что благополучие нации, как и ее способность к конкуренции, обусловлены единственной всепроникающей культурной характеристикой – уровнем доверия, присущим данному обществу<sup>4</sup>. *Доверие* Фукуяма трактует как возникающее в рамках определенного сообщества *ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами. Доверяющий полагается на то, что из его уязвимости партнер не будет извлекать собственные выгоды при обнаружении такой возможности.*

Другими словами, доверие – своего рода презумпция добросовестности, искренности в отношении определенного круга партнеров. Речь идет об ожидаемых или об еще неизвестных действиях этих партнеров. Добросовестность

---

науки и современность. 1999. №1; Ляско А. Доверие и трансакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. №1; Мильнер Б.З. Фактор доверия при проведении экономических реформ // Вопросы экономики. 1997. №11; Радаев В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. - М.: Центр политических технологий, 1998.

<sup>22</sup> Arrow K.J. Gifts and Exchanges // Philosophy and Public Affairs. 1974. Vol. 1. №4. P. 357.

<sup>3</sup> Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики, 2003, №9.

предшествующего поведения ведет к возникновению доверия к последующим действиям, оправдывает принятие по отношению к ним презумпции добросовестности. Доверие заключается в «ожидании определенных действий окружающих, которые влияют на выбор индивида, когда индивид должен начать действовать до того, как станут известными действия окружающих»<sup>5</sup>.

Роль доверия в общественной жизни многогранна. Оно способствует экономическому росту и эффективному функционированию рыночной экономики, социальному партнерству и демократической стабильности, личной удовлетворенности жизнью и оптимистичному восприятию будущего, здоровью и долголетию членов общества<sup>6</sup>.

Выделяются несколько аспектов влияния высокого уровня доверия на экономическое развитие:

- облегчение согласования интересов участников экономических взаимодействий, активизация информационных обменов и кооперации в инновационной сфере;
- уменьшение инвестиционных рисков крупных инвестиционных проектов за счет снижения неопределенности будущего через ослабление угрозы оппортунистических действий;
- сокращение транзакционных издержек осуществления мониторинга и контроля, расходов на защиту прав собственности, снижение нагрузки на юридическую систему и повышение ее дееспособности.

---

<sup>4</sup> Фукуяма Фрэнсис. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М.: Academia, 1999, с. 129.

<sup>5</sup> Octrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. 1998. March. Vol. 92. №1. P.12.

<sup>6</sup> Delhey Jan, Newton Kenneth. Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations. - Social Science Research Center Berlin (WZB). May 2002 ([www.colbud.hu/honesty-trust](http://www.colbud.hu/honesty-trust)).

Вместе с тем, доверительные отношения весьма многообразны и в ряде случаев играют неоднозначную роль в обществе. Так от доверительных отношений между участниками криминальной группы, между взяточдателем и получателем взятки страдают другие члены общества. На примере известной дилеммы заключенных<sup>7</sup> легко видеть, что чем выше степень доверия преступников друг к другу, тем труднее правоохранительной системе решать свои задачи.

Концептуальные выводы о роли доверия в экономическом развитии получают подтверждение в аналитических моделях и статистических наблюдениях. На основе модели равновесного роста продемонстрировано, что обществу с низким уровнем доверия угрожает ловушка бедности<sup>8</sup>. В ряде эмпирических исследований выявлена статистическая связь между доверием и экономическим ростом<sup>9</sup>.

Кризис доверия в отечественной экономике еще в 1980-е годы проявился в быстром росте трансакционных издержек. В процессе российских реформ степень доверия продолжила свое падение<sup>10</sup>. Ориентация социально-экономических преобразований в 1990-е годы на узкий спектр механизмов координации не способствовала преодолению кризиса доверия и привела к противоречивым результатам реформ. Эти результаты в зарубежных публикациях фигурируют как иллюстрация того, к чему приводит в экономическом развитии дефицит доверия<sup>11</sup>. Разрушение прежнего социального и организационного капитала без

---

<sup>7</sup> См., например, Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. – М: Экономика, Дело, 1992. С. 356.

<sup>8</sup> Zak, P.J., Knack, S. Trust and growth (<http://www.ssrn.com>).

<sup>9</sup> Knack, S., Keefer, P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // Quarterly Journal of Economics, 1997. Vol. 112. P. 1251-88; Zak, P.J., Knack, S. Trust and growth.

<sup>10</sup> Левада Ю. Человек лукавый: двоемыслие по-российски // Мониторинг общественного мнения (ВЦИОМ), 2000, №1 (45).

соответствующего акцента на создание нового сыграло, по мнению Стиглица, важную роль в неудачах России и некоторых других стран из состава бывшего Советского Союза<sup>12</sup>.

Многие существенные черты фактических перемен в отечественной экономике – следствие приспособления ее субъектов к дефициту доверия, как в межфирменных связях, так и в отношениях с государством. Широкое распространение бартера в российской экономике было обусловлено, наряду с другим причинами, недоверием между деловыми партнерами.

Значительные перемены удавались главным образом тогда, когда тем или иным образом устанавливались отношения доверия. Смена форм собственности произошла довольно быстро, в частности, благодаря преодолению подозрений директорского корпуса, что в текущей повестке дня приватизации стоит отстранение его от рычагов управления предприятиями. Востребованным в российских реформах оказался такой источник доверия как испытанные личные связи (хотя порой это связи криминального характера).

## **2. Доверие – общественный капитал**

Доверие – основная составляющая *общественного капитала*, ключевой его индикатор<sup>13</sup>. Так, например, Фукуяма трактует этот капитал как возможности, возникающие из наличия доверия в обществе или его частях<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> См., например, Chami, R., Fullenkamp, C. Trust and efficiency. July 2001 (<http://papers.ssrn.com/abstract=206368>).

<sup>12</sup> Стиглиц Дж. Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // Экономическая наука современной России, 2001, №4. С. 114.

<sup>13</sup> Delhey Jan, Newton Kenneth. Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations. - Social Science Research Center Berlin (WZB). May 2002 ([www.colbud.hu/honesty-trust](http://www.colbud.hu/honesty-trust)).

В экономической теории в 90-е годы развиваться “теория социального капитала”<sup>15</sup>, фокусирующая внимание на социальном окружении человека, на внешней среде организаций. В то время как физический капитал охватывает физические объекты, а человеческий капитал - качества индивидуумов, социальный капитал характеризует отношения между людьми - социальные сети и нормы взаимности и доверия, которые возникают на их основе<sup>16</sup>. Элементы социального капитала в основном совпадают с элементами институциональной среды в том виде, как она понимается институционалистами. Вместе с тем, отмечается и различие между этими двумя теоретическими подходами<sup>17</sup>. Если институциональная теория рассматривает институты главным образом как ограничения, то теория социального капитала считает нормы, связи, организации и другие элементы социального капитала потенциально благоприятными элементами внешней среды экономического субъекта. Социальный (общественный) капитал фигурирует в качестве ключевого ресурса и для демократической политики, и для экономического процветания<sup>18</sup>.

---

<sup>14</sup> Фукуяма Ф. С. 134.

<sup>15</sup> Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital / Social Capital. A Multifaceted Perspective. - Washington, D.C.: World Bank, 2000; Serageldin I. and C.Grootaert. Defining social capital: an integrating view / Social Capital. A Multifaceted Perspective. - Washington, D.C.: World Bank, 2000.

<sup>16</sup> Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. - New York: Simon and Schuster, 2000, p. 19.

<sup>17</sup> Нестеренко А.Н. Новые требования и методы взаимодействия организаций с институциональной средой / Управление социально-экономическим развитием России. – М.: Экономика, 2002.

<sup>18</sup> Coleman, James S. Foundations of Social Theory. - Cambridge, Massachusetts: Teh Belknap Press of Harvard University Press. 1990; La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert W Vishny. Trust in large organizations // American Economic Review. 1997. Vol. 87 (2). P. 333-338; Putnam, Robert D., ed. Democracy in Flux: Social Capital in Contemporary societies. - New York: Oxford University Press. 2002; Woolcock, Michael. 1998.

Как указывает Фукуяма, Япония, Германия и США стали ведущими мировыми промышленными державами во многом благодаря тому, что имели в достаточном количестве общественный капитал. Вместе с тем, отмечается, что на протяжении жизни последних двух-трех поколений во многих аспектах американское общество становится индивидуалистическим, то есть именно таким, каким американцы всегда себя и считали<sup>19</sup>. Такое наблюдение может рассматриваться в качестве одного из объяснений причин роста транзакционных издержек в экономике США. Попытка количественно оценить уровень этих издержек привела к заключению, что доля транзакционного сектора в валовом национальном продукте США за 1870-1970 гг. увеличилась с 26,09% до 54,71%<sup>20</sup>.

По мнению Фукуямы, общественный капитал отличается от других форм человеческого капитала постольку, поскольку он обычно создается и передается посредством культурных механизмов – через религию, традиции и исторические обычаи. Фукуяма выражает несогласие с теми экономистами, которые утверждают, что социальные группы можно толковать как результат добровольного договора между отдельными личностями, которые на основе разумного расчета пришли к выводу о том, что сотрудничество отвечает их долгосрочным интересам. По его мнению, в таком случае для сотрудничества и взаимодействия доверие вовсе необязательно: просвещенный корыстный интерес в сочетании с такими правовыми

---

Social Capital and Economic Development // *Theory and Society*, 1998. Vol. 27 (2). P. 151-208; Woolcock, Michael. 2001. The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes // *Canadian Journal of Policy Research*. 2001. Vol. 2 (1).

<sup>19</sup> Фукуяма Ф. Указ. соч. С. 129-130, 146.

<sup>20</sup> Wallis J. J., North D. C. Measuring the transactional sector in American economy, 1870-1970 / Long-term factors in American economic growth. Ed. by Engerman S. - Chicago, 1986. Сами эти авторы объясняют рост транзакционного сектора тремя главными причинами: углубление специализации и разделения труда; технический прогресс в промышленности и

механизмами как договоры и контракты может компенсировать его отсутствие<sup>21</sup>. Еще более категорично утверждение, что рациональное исчисление ожидаемых издержек и выгод полностью замещает собой доверие и делает его проявления излишними<sup>22</sup>.

По выражению Фукуямы, общественный капитал – это храповой механизм: в одну сторону поворачивается легко, а в обратную – никак; правительство может без труда растратить этот капитал, восстановить же его гораздо сложнее<sup>23</sup>. В этой связи недоверие – своего рода институциональная ловушка<sup>24</sup>.

### **3. Доверие и асимметричность информации**

Вовлечение в экономический анализ доверительных отношений между экономическими субъектами – одно из принципиальных отличий между институциональной и неоклассической теориями. Обращение к феномену доверия помогает понять, как сохраняется жизнеспособность экономики в условиях асимметричности информации, неполноты контрактов, неопределенности будущего.

Асимметричная информация характеризует ситуацию, когда одна сторона более информирована, чем другая, и знает о своем информационном преимуществе. При такой ситуации у информированной стороны возникает «моральное искушение» или «моральный риск» (*moral hazard*) воспользоваться своим преимуществом. Распространенным следствием разной информированности экономических агентов

---

транспорте, сопровождавшийся увеличением размера фирм, и усиление роли правительства в его отношениях с частным сектором.

<sup>21</sup> Фукуяма Ф. Указ. соч. С. 134.

<sup>22</sup> Ляско А. Доверие и трансакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. №1. С. 58.

<sup>23</sup> Фукуяма Ф. Указ. соч. С. 162.



является так называемый *неблагоприятный отбор* (adverse selection) – искажение частной информации информированным игроком с целью заключения более выгодного для него контракта, которое приводит к неэффективному функционированию рынка<sup>25</sup>. Менее информированной стороне приходится расходовать средства на получение дополнительной информации, на разработку более сложных контрактов, на страхование сделок. Доверие уменьшает потребность в такого рода расходах. Оно, в частности, ведет к более широкому предоставлению торговых кредитов<sup>26</sup>, что обеспечивает экономию оборотных средств. В мире асимметричной информации и неполных контрактов доверие оказывается своего рода катализатором экономической активности. Доверие играет важную роль как при предконтрактной, так и при послеконтрактной асимметрии информации.

Классический пример предконтрактной асимметрии информации – взаимоотношения продавцов и покупателей на рынке подержанных автомашин<sup>27</sup>. Уровень качества последних различен. Даже при знании функции распределения качества подержанных машин покупатель располагает меньшей, чем продавец информацией о качестве конкретных автомобилей. При симметричной информации рыночная цена конкретного автомобиля соответствовала бы его качеству. В условиях асимметрии информации покупатель вынужден ориентироваться на среднее качество, назначать цену спроса, соответствующую именно этому качеству. Продавец может извлечь краткосрочную выгоду из асимметрии информации, предлагая такому

---

<sup>24</sup> Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. №2.

<sup>25</sup> Юдкевич М. М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи. Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. С. 349.

<sup>26</sup> Johnson, S., McMillan, J., Woodruff, C. Contract enforcement in transition. CESifo Working Paper No. 211, November 1999.

<sup>27</sup> Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. № 5. 1994. С. 91—104.

покупателю лишь те автомобили, качество которых ниже среднего. Либо, зная о такой возможности продавца и подозревая, что он ею не пренебрегает, либо пересматривая оценку среднего качества машин с учетом их фактического предложения, покупатель будет еще больше снижать цену спроса. Ответом продавца станет дальнейшее ухудшение качества предлагаемых автомобилей. Результатом действий сторон по этой схеме станет свертывание рассматриваемого рынка. Явление неблагоприятного отбора (вид предконтрактного оппортунизма), которое возникает на данном рынке из-за несовершенства информации, приводит к неэффективному функционированию рыночного механизма спроса и предложения и, в конечном итоге, к исчезновению рынка<sup>28</sup>.

Формирование доверительных отношений между продавцом и покупателем - средство предотвращения такого развития событий, неблагоприятного в стратегическом плане для обеих сторон. Доверие в данном случае – это ожидание покупателя, что продавец не использует его меньшую информированность для продажи товара по завышенной цене. Такое доверие может подпитываться из разных источников: от предшествующих сделок, показавших соответствие цены качеству, до оценки покупателем заинтересованности продавца в долгосрочном развитии своего бизнеса, на что трудно рассчитывать при обмане покупателей.

Другой вариант приспособления покупателя к неблагоприятному отбору – детализация договора о купле-продаже с фиксацией в нем параметров качества товара, обязательств продавца при несоответствии проданного товара указанным параметрам. Этот вариант сопряжен с дополнительными транзакционными издержками как при разработке такого договора, так и при принуждении продавца к выполнению его обязательств.

---

<sup>28</sup> Юдкевич М. М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи. Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. С. 11.

Радикальный способ преодоления предконтрактной асимметрии информации – интеграция, при которой владелец товара и нуждающийся в нем становятся одним лицом. Однако по мере расширения масштабов интеграции нарастают трудности управления интегрированной структурой, усиливается потребность в выделении специализированного органа управления ею. Функции этого органа (агента) определяются его договором (контрактом) с собственником интегрированной структуры (принципалом).

Отношения между принципалом и агентом развиваются в условиях их разной постконтрактной информированности об объекте управления. Более высокая информированность агента чревата возникновением морального риска в виде постконтрактного оппортунизма. Он проявляется в поведении информированного игрока при реализации контракта: информированный игрок максимизирует свое благосостояние в ущерб другим. Агент сосредотачивается лишь на тех аспектах деятельности, которые формально прописаны в контракте и контролируются принципалом, не чувствуя себя скованным какими-либо моральными рамками<sup>29</sup>.

Уменьшение постконтрактной асимметрии информации, снижение морального риска достижимы ценой наращивания издержек контроля за поведением агента, усложнения контрактов и увеличения расходов на их соблюдение. Таким образом возникают барьеры на пути эффективного укрупнения рыночных субъектов. Эти барьеры раздвигаются с ростом доверия между принципалом и агентом.

Доверие в данном случае – это, с одной стороны, ожидание принципала, что агент не злоупотребит своей более высокой информированностью, с другой стороны, ожидание агента, что его добросовестная деятельность будет по достоинству вознаграждена принципалом. Источники такого доверия могут быть различными:

---

<sup>29</sup> Юдкевич М. М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи. Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. С. 72, 348.

репутация агента, личные отношения и т.д. Известный подход к решению проблемы «принципал — агент» на основе использования так называемых стимулирующих контрактов<sup>30</sup> фактически является обращением к расчетливому доверию. Определенные доводы в пользу того, что идеального контракта для менеджеров придумать нельзя<sup>31</sup>, свидетельствуют о недостижимости полного расчетливого доверия между собственниками и менеджерами. Оправдана постановка вопроса об оптимальном уровне доверия между ними.

Хотя асимметричность информации накладывает отпечаток на деятельность и бизнес-групп (стратегических альянсов, финансово-промышленных групп), здесь особенно заметно влияние неопределенности будущего, затрудняющей заключение полных контрактов между участниками совместной деятельности. Как будет показано позже, доверие между ними – принципиальный фактор жизнеспособности бизнес-групп в таких условиях.

#### **4. Доверие к общественным институтам и его факторы**

Когда доверием пользуются не только лично знакомые субъекты, говорят о *деперсонифицированной форме доверия*<sup>32</sup> или об общем (социальном) доверии. Такое доверие – важное качество гражданского общества, помогающее объединению граждан в рамках совместных социальных инициатив. Оно способствует более

---

<sup>30</sup> См., например, Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности. - СПб.: Экономическая школа, 1996. С. 56-86.

<sup>31</sup> Чиркова Е.Б. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. С. 238.

<sup>32</sup> Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. С. 101.

терпимому отношению людей друг к другу, облегчает жизнь в обществе<sup>33</sup>. Развитие общего доверия предстает фундаментальной проблемой каждого общества<sup>34</sup>. Поэтому большое значение имеет вопрос об источниках общего доверия. Целый спектр теорий претендует на решение этого вопроса<sup>35</sup>. В частности, рассматривается влияние на доверие как со стороны добровольных сообществ, ассоциаций (формальных и неформальных) и т.п. структур, так и со стороны государства.

Легко видеть, что влияние добровольных ассоциаций неоднозначно, связано с характером последних. Не приходится ожидать приращения социального капитала, когда деятельность ассоциации направлена на извлечение выгод для своих членов за счет остального общества. Так формирование с целью повышения цен картеля поставщиков только усиливает подозрительное отношение к ним со стороны потребителей. Вероятны иные последствия от добровольных объединений благотворительного толка.

Зависимость общего доверия от политических и судебных институтов признается многими<sup>36</sup>. При этом обнаруживается связь между доверием к таким институтам (*институциональное доверие*) и общим доверием. Причинно-следственные отношения в рассматриваемой связи имеют двойственный характер. С

---

<sup>33</sup> Uslaner, Eric. *The Moral Foundation of Trust*. - New York: Cambridge University Press. 2002. Uslaner E., Badescu G. *Honesty, Trust and Legal Norms in the Transition to Democracy*. Collegium Budapest, 2003.

<sup>34</sup> Octrom E. *A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action* // *American Political Science Review*. 1998. March. Vol. 92. №1. P.1-23.

<sup>35</sup> Краткий обзор шести основных теорий представлен в Delhey Jan, Newton Kenneth. *Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations*. - Social Science Research Center Berlin (WZB). May 2002 ([www.colbud.hu/honesty-trust](http://www.colbud.hu/honesty-trust)).

<sup>36</sup> См., например, Hall, Peter. *Social Capital In Britain* // *British Journal of Political Science*. 1999. Vol. 29 №3. P. 417-464; Kaase, Max. *Interpersonal Trust, Political Trust and Non-institutionalised Political Participation in Western Europe* // *West European Politics*. 1999. Vol. 22. №3.

одной стороны, становлению общего доверия способствует оптимистичное отношение к действующим политическим институтам, с другой – общее доверие служит предпосылкой повышения эффективности государственных учреждений<sup>37</sup>.

Прояснению их роли в развитии общего доверия помогает обращение к структуре этих учреждений, сосредоточение внимания на тех из них, с которыми гражданам приходится иметь дело в повседневной жизни. Оценки гражданами, с одной стороны, работоспособности этих учреждений, а, с другой стороны, справедливости их решений и действий характеризуют два аспекта институционального доверия: к эффективности институтов и к справедливости институтов. При этом отношение к деятельности институтов на микроуровне во многом переносится и на макроуровень. От институционального доверия в свою очередь зависит общее доверие. На рис. 1 показана структура этой зависимости. Представленная институциональная концепция формирования общего доверия на основе институционального опыта находит эмпирическое подтверждение<sup>38</sup>.

Конечно, уровень этого доверия определяется не только институциональным доверием. Свою роль играет и воспитание<sup>39</sup>. Однако фокусировка основного внимания на отношениях в семье, образовании, поле, возрасте, удовлетворенности

---

<sup>37</sup> Обзор соответствующих трактовок см. Rothstein, Bo and Stolle, Dietlind. How Political Institutions Create and Destroy Social Capital: An Institutional Theory of Generalized Trust. Paper presented at Collegium Budapest, Project on Honesty and Trust: Theory and Experience in the Light of Post-Socialist Experience. November 22-23, 2002.

<sup>38</sup> См. Rothstein, Bo and Stolle, Dietlind. How Political Institutions Create and Destroy Social Capital: An Institutional Theory of Generalized Trust. Paper presented at Collegium Budapest, Project on Honesty and Trust: Theory and Experience in the Light of Post-Socialist Experience. November 22-23, 2002; Delhey Jan, Newton Kenneth. Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations. - Social Science Research Center Berlin (WZB). May 2002

<sup>39</sup> Uslaner, Eric M. Producing and Consuming Trust // Political Science Quarterly. 2000. Vol. 115. №4. P. 569-590; Uslaner, Eric. The Moral Foundation of Trust. New York: Cambridge University Press. 2002.

своей работой и т.п. обстоятельства сводит объяснение доверия к индивидуальным чертами личности. В отличие от субъективно-психологического социальный подход к общему доверию рассматривает его скорее как характеристику общества, социальной системы, а не просто отдельных индивидов.



**Рис. 1.** Роль государственных институтов в формировании общего доверия<sup>40</sup>.

Достоинством институциональной концепции является то, что личный опыт в ней не игнорируется, но вписывается в общую картину доверия как социального феномена. Эта концепция согласуется с представлениями о том, что страны с

меньшей социально-экономической дифференциацией, с более равномерным распределением доходов имеют и более высокий уровень общего доверия<sup>41</sup>.

## **5. Институциональное доверие и трансплантация институтов**

Трансплантация или импорт институтов выступает одним из средств ускорения социально-экономического развития. Речь идет о переносе институтов, сформировавшихся в одной институциональной среде, в другую, менее развитую<sup>42</sup>. Как показывает практика, в том числе российская, такого рода заимствование часто оказывается неудачным. Почему это происходит, помогает понять представленная выше институциональная концепция доверия.

Хотя внимание в ней сфокусировано на политических и судебных институтах, аналогичным образом может быть описано формирование общественного отношения и к экономическим институтам. Следовательно, уровень доверия к трансплантируемым экономическим институтам зависит, с одной стороны, от оценки их работоспособности в условиях страны-реципиента, с другой – от оценки последствий внедрения института для состояния социальной справедливости в обществе.

Доверие к институту – своего рода индикатор спроса на него. Оценки доверия в преддверии трансплантации и после нее могут весьма отличаться. Ожидания от назревших институциональных преобразований, включая импорт институтов, как

---

<sup>40</sup> См. Rothstein, Bo and Stolle, Dietlind. 2002.

<sup>41</sup> Knack, S., Keefer, P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // Quarterly Journal of Economics, 1997. Vol. 112. P. 1251-88.

<sup>42</sup> Детальное обсуждение проблематики заимствования институтов см. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. №3. С. 24-50.



правило, тем выше, чем пессимистичней отношение к действующей социально-экономической системе.

Поляризация доверия – это то, что открывает окно возможностей для проведения реформ. На фоне кризиса доверия к существующим институтам снижается и общий уровень социального доверия. Кризис тем глубже, чем убедительней институциональная альтернатива и олицетворяющие ее лидеры, чем выше уровень доверия к ним. Дискредитация институциональных нововведений сама по себе не реанимирует общее доверие, но меняет отношение к новаторам радикальной ориентации. Критика прежних порядков способна какое-то время тормозить разворот вектора доверия, но чем дальше, тем более высокую цену приходится платить за такое торможение.

Если начальный уровень доверия к новому зависит от выбора заимствуемых институтов, то на его сохранение сильно влияет технология их внедрения, мера корыстолюбия реформаторов. Уровень доверия в России к приватизации городского жилья изначально отличался от доверия к приватизации инфраструктурных отраслей. Неоднозначное отношение к массовой приватизации отечественной промышленности усугубила организация преобразований, форсирование их при отсутствии эффективной системы защиты прав собственности.

Работоспособность отдельного нового института зависит от степени нагрузки на него, от качества сопряженных с ним институтов, что и подтвердилось в итоге широкомасштабной приватизации. Вместо роста уважения к институту частной собственности на средства производства, произошло обратное. Более того, нанесен ущерб доверию и к сопряженным институтам, в частности, судебной системе. Аргументы вроде того, что смену стороны движения нельзя вводить лишь для части автотранспорта, порой служат обоснованием полномасштабного и единовременного переноса нового института как необходимого условия его дееспособности. Однако

легко представить последствия таких действий при неподготовленности к одновременному перемещению регулирующих движение знаков.

Более конструктивным предстает подход, когда повсеместное внедрение института предваряется относительно локализованной, но взаимной «притиркой» самого института и его новой среды. Если масштабы такого дозированного внедрения и полученные результаты достаточно убедительны, это повышает доверие к новому институту, облегчая тем самым его широкое распространение. Потеря в темпах преобразований может в итоге оказаться временной. Кроме того, несомненно выигрыш в их качестве. Представленный подход фактически является комбинированной технологией институционального заимствования, сочетающей импорт и модификацию института с одновременным «подрачиванием» среды. Свидетельством в пользу такого подхода являются успехи китайской экономики, практикующей институциональные эксперименты, когда различные модификации того или иного института проходят проверку в различных регионах страны<sup>43</sup>.

Сомнения в дееспособности как нового, так и старого института создают почву для попыток извлечения выгод из сбоев в его работе, что еще больше снижает доверие к нему. Еще на стадии выбора объекта трансплантации и, тем более, в процессе внедрения новых институтов серьезному моральному искушению (*moral hazard*) подвержены лидеры институциональных реформ, имеющие возможность деформировать в угоду собственным или узко групповым интересам, как выбор заимствуемого института, так и сам институт, и способ его переноса<sup>44</sup>.

Степень массового доверия к социальной справедливости еще только внедряемого института во многом зависит от устойчивости реформаторов перед

---

<sup>43</sup> Roland G. *Transition and Economics / Politics, Markets and Firms*. - Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2000.

таким моральным искушением. Негативная оценка последствий трансплантации нового системообразующего института для состояния социальной справедливости в обществе – катализатор массовой оппортунистической активности в отношении как данного, так и других институтов.

Этот оппортунизм может проявляться в широкой востребованности таких институтов, которые не соответствуют официальной логике реформ и даже снижают дееспособность внедряемых в соответствии с этой логикой институтов. В российской экономике весьма востребованным оказался, например, институт бартера, позволивший многим предприятиям успешно противостоять перекладыванию на них тягот финансовой стабилизации экономики. Без института бартера потери отечественной экономики из-за фактического перерождения института банкротств в инструмент теневой деятельности оказались бы гораздо более значительными. Дифференциация отношения к бартеру может служить иллюстрацией того, как разные агенты по-разному оценивают положительные и отрицательные последствия обращения к одному и тому же экономическому институту.

Чем ниже массовое доверие к новому институту, тем выше расходы по внедрению и поддержке его существования, тем значительнее транзакционные издержки его использования. Дефицит доверия приходится перекрывать трансформационными издержками, связанными с созданием мощной инфраструктуры трансплантации, усиленным стимулированием ее активистов, включая игнорирование злоупотреблений в ходе институциональных преобразований, и т.д. Как низкое доверие оборачивается высокими

---

<sup>44</sup> См. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. №3. С. 27.

транзакционными издержками, хорошо видно из трудностей реализации прав собственности.

## **6. Доверие и транзакционные издержки**

Из известной теоремы Коуза следует, что возможности рыночной саморегуляции зависят от уровня транзакционных издержек. Всё, что снижает транзакционные издержки, предстает одновременно фактором повышения дееспособности рыночных механизмов. Одной из составляющих этих издержек являются расходы на *инфорсмент прав собственности и договорных обязательств, т.е. на принуждение к их соблюдению*. Анализ российской ситуации показывает, что инфорсмент является наиболее слабым звеном в системе защиты прав собственности и исполнения контрактных обязательств. Без радикального изменения ситуации в этой сфере другие меры защиты прав собственности становятся бессмысленными<sup>45</sup>.

Отсутствие эффективных механизмов защиты имущественных прав и договорных обязательств увеличивает риски на рынке капитала и в целом ведет к параличу инвестиционной и инновационной активности на микроуровне. Неспособность общества обеспечить эффективный и с низкими затратами инфорсмент контрактов Норт рассматривает в качестве наиболее важного источника стагнации и отсталости в Третьем мире<sup>46</sup>. В качестве индикаторов защищенности прав собственности и договорных обязательств используются: эффективность

---

<sup>45</sup> Радыгин А., Энтов Р. Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств // Вопросы экономики. 2003. №5. С. 83.

<sup>46</sup> North, D. Institutions, institutional change, and economic performance. – N.-Y.: Cambridge University Press, 1990. Модель связи между инфорсментом и экономической отсталостью представлена в Dabla-Norris E., Freeman S. The enforcement of property rights and underdevelopment. IMF Working Paper, WP/99/127.

судебной системы, законопослушность, уровень коррупции, риск конфискации, риск нарушения контракта, качество бухгалтерского учета<sup>47</sup>.

Поиски путей снижения транзакционных издержек чаще всего ведутся по двум направлениям:

- сужение сферы рыночной саморегуляции при объединении рыночных партнеров, при переводе межфирменных отношений во внутрифирменные;
- повышение эффективности действий государства, как при спецификации прав, так и при обеспечивающем правоприменении инфорсменте.

В представлениях о рациональной системе инфорсмента наблюдаются значительные расхождения. Когда основная роль в обеспечении соблюдения прав собственности отводится государственным регламентации и надзору, судебным правовым процедурам, можно говорить о юридическом подходе к этой системе. Он характерен для многих программных разработок по реформированию российской экономики<sup>48</sup>. Однако в экономической литературе все чаще даются скептические оценки возможностям такого подхода.

Межстрановые сопоставления позволяют усомниться в том, что именно активизация использования судебных способов защиты нарушенных прав является ключевым условием масштабных инвестиций и устойчивого экономического роста в масштабах национальной экономики. Опыт Китая свидетельствует о принципиальной возможности такого роста даже при отсутствии четкого юридически оформленного распределения прав собственности в широких сферах хозяйственной жизни. Хотя лейтмотив исследований по улучшению защиты прав собственности и договорных обязательств – совершенствование юридической

---

<sup>47</sup> Berglöf E., Thadden E.-L. The changing corporate governance paradigm: Implications for transition and developing countries. CEPR. Working Paper Number 263. June 1999.

системы, в последние годы все большее внимание привлекает повышение уровня доверия между деловыми партнерами<sup>49</sup>.

Доверие экономических агентов друг к другу и к институту собственности снижает востребованность публично-правовых (судебных) и частных (порой криминальных) механизмов защиты имущественных прав и договорных обязательств. Чем больше взаимное доверие между деловыми партнерами, тем меньше судебных дел. Это ослабляет давление на судебную систему и ускоряет юридические процедуры, что еще сильнее укрепляет доверие к правовому-судебному-бюрократическому механизму<sup>50</sup>.

Как следствие, чем выше уровень доверия между деловыми партнерами, тем ниже транзакционные издержки их последующего взаимодействия. Вместе с тем, эта экономия в текущих транзакционных издержках может достигаться ценой значительных транзакционных издержек на этапе выстраивания доверительных отношений. Необходимо учитывать такого рода расходы при анализе экономической роли доверия<sup>51</sup>,

Если наблюдение за прежними действиями партнеров сопряжено с соответствующими транзакционными издержками, то переход к доверительным

---

<sup>48</sup> См., например, Стратегию развития Российской Федерации до 2010 года (<http://www.csr.ru/about-publications/plan2010.html>).

<sup>49</sup> Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий // *Общественные науки и современность*. 1999. №1; Ляско А. Межфирменное доверие и шumpетерианские инновации // *Вопросы экономики*. 2003. № 11; Мильнер Б.З. Фактор доверия при проведении экономических реформ // *Вопросы экономики*. 1997. №11; Nooteboom В., Berger Н., Noorderhaven N. Effects of Trust and Governance on Relational Risk // *Academy of Management Journal*, 1997, vol. 40, №2, April, p. 308-338; Милгром П., Робертс Дж. *Экономика, организация и менеджмент*. В 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 1999.

<sup>50</sup> Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике // *Вопросы экономики*, 2003, №9. С.8.

отношениям означает сокращение контроля, снижение расходов на него. Когда этого не происходит, т. е. система наблюдения, контроля и санкций за нарушение установленных поведенческих норм сохраняется в исходном виде или становится даже более развернутой, о повышении доверия между партнерами говорить не приходится. Скорее следует говорить о растущем недоверии.

Каждому уровню доверия соответствует свой уровень взаимоконтроля партнеров. Поэтому сохранение отношений доверия не означает полного отказа от мониторинга и контроля. Можно говорить о поддерживающем доверительные отношения контроле. Запуск же дополнительных механизмов наблюдения и наказания, когда доверие между агентами уже выработано и продемонстрировано, означает, что прежнего доверия больше нет. Как только партнер выходит за рамки контроля, поддерживающего доверительные отношения, он тем самым посылает своим контрагентам сигнал, что отношения взаимного доверия до некоторой степени исчерпали себя и должны быть выстроены заново<sup>52</sup>.

Трактовка доверия в качестве важного фактора новейшей экономической истории противостоит распространенному представлению о сущности современной экономической жизни как о замене неформальных моральных норм четкими юридическими обязательствами<sup>53</sup>. Обращение к доверию в экономических отношениях не означает принижения роли прав собственности в современной рыночной экономике. Речь идет о том, что юридическое оформление этих прав не является достаточным условием экономического благополучия.

---

<sup>51</sup> См. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. №1.

<sup>52</sup> Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. №1. С. 58.

<sup>53</sup> Фукуяма Ф. Указ. соч. С. 145.

Роль доверия Фукуяма связывает с тем, что либеральная демократия, возникающая в «конце истории», не является «современной» (modern) в полном смысле. Чтобы институты демократии и капитализма могли действовать эффективно, они должны сосуществовать с определенными досовременными (pre-modern) культурными устоями, которые и обеспечат их надлежащее функционирование. Закон, договор, экономическая целесообразность необходимы, но не достаточны в качестве основы стабильности и благополучия постиндустриальных обществ; к ним следует добавить такие понятия, как принципы взаимности, моральные обязательства, долг перед обществом и доверие, которые основаны на традициях и обычаях, а не на рациональном расчете. Все эти понятия в условиях современного общества – не анахронизмы, а необходимые условия его успешного развития. Если при заключении любого контракта нам приходилось бы предполагать, что партнеры не упустят малейшего шанса обмануть нас, мы тратили бы массу времени на выработку абсолютно безопасных формулировок и положений, исключая любые юридические лазейки, дающие им возможности нас провести. Не испытывающие доверия друг к другу смогут взаимодействовать лишь в рамках системы формальных правил и положений, которые нужно постоянно выработать, согласовывать, отстаивать в суде, а потом обеспечивать их соблюдение, в том числе и с помощью мер принуждения. Все эти правовые приемы, заменяющие доверие, приводят к росту того, что экономисты называют “транзакционными издержками”. Иначе говоря, преобладание недоверия в обществе равносильно введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности, от которого избавлены общества с высоким уровнем доверия<sup>54</sup>.

Юридический подход фактически ориентирован на то, что уверенность в партнерах придет вместе с дисциплиной деловых отношений, обеспечиваемой

---

<sup>54</sup> Там же. С. 131, 136, 148.



административными и судебными санкциями за сокрытие информации, нарушение прав и обязательств. Во главу угла ставится формирование системы контроля и правоприменения, включающей следующие компоненты:

- система регулятивных, правоохранительных и судебных органов с четко определенными полномочиями и обязанностями по осуществлению функций защиты прав собственности (инвесторов), критериями взаимоотношений с участниками имущественного оборота, прозрачной иерархией взаимоотношений между собой;
- детальное описание стандартов деятельности, прав и способов защиты собственников (инвесторов), мониторинга и пресечения новых типов правонарушений;
- диверсифицированная система применяемых санкций, где меры ответственности варьируются от наиболее мягких (административных) до самых жестких (уголовных);
- система обеспечения информационной прозрачности, которую следует понимать двояко: как часть безусловных и детальных стандартов деятельности участников имущественного оборота и как разъясняющее дополнение к системе санкций<sup>55</sup>.

Однако меры по усилению юридической защиты прав собственности и договорных обязательств способны оказать неоднозначное влияние на общественный капитал. С одной стороны, такие меры благоприятствуют росту общего доверия. Юридическая система поддержки договорных обязательств имеет (в идеале) деперсонифицированную ориентацию. Совершенствование этой системы повышает доверие ко всем субъектам, действующим в ее рамках. С другой стороны, жесткие стандарты деятельности, детализация контрактов служат сигналами, что

каждый не доверяет партнеру, допускает возможность нарушения обязательств, и соответственно, сам заслуживает лишь ограниченного доверия<sup>56</sup>. Взаимное недоверие не снижается, а усиливается. Следовательно, попытки нарастить общественный капитал с помощью юридической системы сами по себе не гарантируют достижения необходимого результата. Общество может попасть в ловушку недоверия.

Для желаемого перевода экономики в режим более низких транзакционных издержек необходимо понимание социальных и экономических обстоятельств, способствующих, помимо судебных и политических институтов, формированию доверительных отношений, развитию в обществе иных типов доверия, помимо его деперсонифицированной формы.

## **7. Источники межфирменного доверия и его оптимальный уровень**

Помимо деперсонифицированной формы доверия выделяют следующие два его типа<sup>57</sup>.

*Персональное (личное) доверие* основывается на репутации партнера или на собственном опыте делового сотрудничества с ним (первые два источника доверия). Даже привлечение адвокатов, не говоря уже об обращении в суд, сигнализирует об ослаблении персонального доверия. Мерами же по повышению такого доверия

---

<sup>55</sup> См. Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года.

<sup>56</sup> Blair, M.M., Stout, L.A. Trust, trustworthiness, and the behavioral foundations of corporate law. Georgetown University Law Center. Working Paper №241403 ([http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=241403](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=241403)).

<sup>57</sup> Williamson, O.E. Calculativeness. Trust, and economic organization // Journal of Law and Economics, 1993. Vol. 36, №1, part 2.

могут быть односторонние шаги по ликвидации звеньев, дублирующих деятельность партнера, предоставлению ему конфиденциальной информации<sup>58</sup>.

Прежде всего через персональное доверие происходит накопление такой «критической массы» взаимного доверия, которая позволяет партнерам приступить к реализации более масштабных и значительных инвестиционных проектов<sup>59</sup>.

*Расчетливое доверие* к партнеру обеспечивается анализом его мотиваций, высокой заинтересованностью партнера в добросовестном выполнении своих обязательств (третий источник доверия).

К факторам расчетливого доверия относится рыночная власть. Когда поставщик занимает доминирующее положение на рынке, его доверие к клиентам основывается на том, что в дальнейшем они будут вынуждены обратиться к нему же<sup>60</sup>. Вместе с тем, такое положение не способствует доверию к поставщику со стороны клиентов. Акционерные связи между поставщиками и потребителями сближают их интересы, повышают взаимную информированность и доверие между сторонами.

Расчетливое доверие сочетается с персональным, когда один из партнеров намеренно усиливает свою зависимость от другого, создавая, например, специализированные структуры, мощности, ориентированные исключительно на запросы данного партнера.

Уровень как персонального, так и расчетливого доверия меняется в ходе взаимодействия сторон. Другими словами, формирование доверительных

---

<sup>58</sup> Das T. K., Teng B.-S. Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances // Academy of Management Review, 1998, vol. 23, №3, July, p. 491-512.

<sup>59</sup> Ляско А. Межфирменное доверие и шумпетерианские инновации // Вопросы экономики. 2003. №11, с. 32.

<sup>60</sup> Kranton, R.E. Reciprocal exchange: A self-sustaining system // American Economic Review, 1996. Vol. 84, №4.

отношений – динамический процесс, сопряженный с рядом затрат. Среди них – транзакционные издержки по сбору сведений о партнерах, временные потери из-за сохранения деловых связей с прежними партнерами, когда предоставляются эпизодические случаи для заключения сделок «на стороне» и т.д. Такого рода затраты – это инвестиции в доверительные отношения.

Динамический характер доверия наглядно проявляется в постепенно формирующейся репутации заслуживающего доверия партнера. Репутация, фиксирующая фактические нормы поведения субъекта, - один из источников доверия.

Недоверие мелких инвесторов к эмитентам снижает их активность на рынке акций и облигаций. Одновременно усиливается потребность в посредниках, способных обеспечить мониторинг эмитентов, оценить их репутацию. Изучение кредитной истории заемщиков, оценка оправданной степени доверия к ним – важная сторона деятельности таких финансовых посредников как банки<sup>61</sup>. Сами эти посредники являются объектом мониторинга со стороны государства. Финансовые посредники выполняют функцию снижения издержек, вызываемых неполным доверием между поставщиками и потребителями инвестиционных ресурсов. Важным условием дееспособности посредников в такой роли является их собственная репутация. Рост доверия к государству, к его надзору над банками и эмитентами, с одной стороны, трансформируется в повышение доверия к банковской системе, с другой – снижает потребность мелких инвесторов в такого рода посредниках вследствие роста доверия к самим эмитентам.

Накапливание и обобщение информации, определяющей репутацию отдельных фирм, становится в рыночной экономике самостоятельным видом

---

<sup>61</sup> Bossone, B. The role of trust in financial sector development. Policy Research Working Paper PRWP2200. - Washington, DC: The World Bank, 1999.

бизнеса, которым занимаются рейтинговые агентства. Их деятельность позволяет реализовать эффект масштаба в сфере сбора и анализа информации о деловом поведении, обеспечивает снижение транзакционных издержек выстраивания доверительных отношений. Вместе с тем, существует проблема доверия к самим этим агентствам, к аудиторским фирмам. Череда скандальных банкротств крупнейших транснациональных корпораций (Enron, WorldCom, Anderson) нанесла удар по репутации и их аудиторов.

Длительное взаимодействие еще не гарантирует возникновения отношений глубокого доверия. Препятствием здесь могут стать глубокие различия между партнерами в исповедуемых ценностях, в стратегических целях. В принципе, при соответствующих затратах преодолимо и это препятствие. Сближение корпоративных ценностей достижимо за счет наращивания акционерного участия в капитале партнера.

Итак, среди источников межфирменного доверия можно выделить:

- дружественные отношения, возникшие из длительного взаимодействия;
- этические ценности и нормы, что разделяются партнером и порождают предсказуемое и заслуживающее доверия поведение<sup>62</sup>. Эти нормы находят отражение в репутации партнера;
- интересы, когда доверие к контрагенту основывается на оценке его выгод и потерь от ослабления партнера.

В последнем случае основную роль не обязательно играют санкции со стороны правоохранительной системы. Долгосрочный корыстный интерес может сдерживать стремление извлечь краткосрочные выгоды из обнаружившейся

уязвимости партнера. В условиях тесной производственной кооперации все ее участники заинтересованы в благополучии своих партнеров. Эта взаимная заинтересованность выступает экономической основой взаимного доверия. Оно поддерживается убежденностью в том, что партнерам есть что терять, если они предпочтут оппортунистические действия<sup>63</sup>. От таких действий страдает репутация оппортунистов. Вероятны потери и ожидаемых доходов от будущих сделок со сложившимися партнерами.

Поскольку доверие и сопутствующие ему позитивные эффекты требуют затрат, правомерна постановка вопроса об *оптимальном уровне доверия*, максимизирующем соотношение между этими эффектами и затратами.

Свои нюансы в нахождение такого уровня доверия вносит научно-технический прогресс, вызывающий потребность в ревизии состава долговременных партнеров, в отходе от прежней кооперации для разработки и производства новой продукции. При этом высокий уровень доверия к традиционным партнерам способен затруднить, особенно если проблема не осмыслена вовремя, перестройку доверительных отношений. При таких отношениях между партнерами они могут не предпринимать реальных шагов для разграничения прав собственности на объекты совместной деятельности<sup>64</sup>. При смене партнеров необходимость такого разграничения и соответствующие транзакционные издержки встают в повестку дня.

---

<sup>62</sup> О системе взаимных ожиданий общества см. Клейнер Г.Б. Реформирование предприятий: возможности и перспективы // *Общественные науки и современность*, 1997, №3; Он же. Экономика России и кризис взаимных ожиданий // *Общественные науки и современность*, 1999, №1.

<sup>63</sup> Gulati R. Alliances and Networks // *Strategic Management Journal*, 1998, vol. 19, No 4, April, p. 303.

<sup>64</sup> Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // *Вопросы экономики*. 2003. №1. С. 43.

Тем не менее, позитивное влияние доверия может проявляться и в таких случаях. Оно облегчает поиск взаимоприемлемых решений в фиксации прежде «размытых» прав собственности. Стремление же выработать *ex ante* ясные и четкие правила распределения и защиты правомочий на объекты, которые, как предполагается, могут возникнуть *ex post* в результате совместной деятельности, без предварительного укрепления доверия в ходе такой деятельности, скорее всего ведет к весьма высоким транзакционным издержкам по реализации этого стремления. Так в ходе совместных исследований, особенно на начальной их стадии, проблематично точное описание будущих результатов, а, соответственно, и регламентация прав на них.

Доверие или воздержание от эксплуатации слабостей партнера наблюдается на практике чаще, чем это можно объяснить юридическими или рыночными стимулами<sup>65</sup>. Такая лаконичная трактовка доверия не оставляет иллюзий относительно вектора движения российской экономики под влиянием политики, руководствующейся неоклассическими представлениями о хозяйственных субъектах. Когда добровольное воздержание от своекорыстных действий не подкрепляется внешними стимулами, допустимо говорить о доверии как о взаимном альтруизме. Альтруизм и солидарность – явно отсутствующие черты на неоклассическом портрете *homo economicus*, представляющем его гиперрациональным, исключительно корыстным субъектом.

Солидарность и конкуренция – две системы правил, в которых одновременно приходится жить субъектам рыночной экономики. Рациональное сочетание этих систем состоит, по мнению Фридриха Хайека, в ограничении солидарных отношений групповыми рамками<sup>66</sup>.

---

<sup>65</sup> Blair, M.M., Stout, L.A. Op. cit.

<sup>66</sup> Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М.: Новости, 1992.

## **8. Доверие – принципиальный фактор эффективности бизнес-групп**

Состояние общественного капитала оказывает сильное влияние на организацию индустриальной сферы страны.

С одной стороны, отсутствие доверия – один из основных факторов формирования крупных промышленных структур. Многопрофильные корпорации возникли из-за того, что очень накладно заключать договоры на поставку товаров и оказание услуг с людьми, которых не знаешь достаточно хорошо или которым не доверяешь. В результате фирмы сочли, что более рационально включить сторонних подрядчиков в собственную структуру и распространить на них непосредственный контроль<sup>67</sup>. Административное подчинение в рамках управляющих и смешанных («хозяйственных») холдингов, компаний с дивизиональной структурой предстает средством приспособления к ситуации низкого доверия, способом обеспечения совместных действий и циркуляции ресурсов в этих условиях. Отсутствие доверия вынуждает расходовать ресурсы на выстраивание иерархии, на интеграцию через слияния и поглощения.

С другой стороны, чем меньше общественный капитал, тем ниже эффективность крупных структур. Страна с небольшим общественным капиталом не только будет иметь слабые и малорентабельные компании, она будет страдать от широкого распространения коррупции среди правительственных чиновников и неэффективности государственного управления.

Современный капитализм, формирующийся под влиянием технического прогресса, не навязывает какую-то определенную форму промышленной и финансовой организации, которой надлежит придерживаться всем без исключения.



Важно, что доверие повышает адаптивность индустриальной структуры. Общества с достаточным общественным капиталом по мере развития технологии и рынков способны скорее принять новые организационные формы, нежели те общества, которые ощущают его недостаток<sup>68</sup>.

Если государственные правоохранительные структуры слабы либо ограничены в возможностях авторитарного контроля, а доверие в обществе находится на низком уровне, значительный, а то и решающий вклад в развитие эффективной рыночной экономики могут вносить следующие обстоятельства: (а) заимствование инфорсмента через высокую открытость экономики; (б) групповой инфорсмент прав и обязательств участниками групп с относительно высоким взаимодоверием.

О заимствовании инфорсмента можно говорить, например, при вхождении фирмы из страны со слабой защитой экономических прав в сферу действия более развитой юридической системы. Для этого достаточно внести ценные бумаги фирмы в листинг на рынке страны с такой системой. Это фактически и происходит, когда отечественные компании идут на выпуск американских депозитарных расписок (ADR). Однако, такое внесение в листинг налагает только ограниченные обязательства на инсайдеров: хотя оно улучшает раскрытие информации, но обычно не дает миноритарным акционерам больших эффективных прав<sup>69</sup>. Встречный шаг – когда фирма из страны с относительно хорошей защитой акционеров приобретает компанию в стране, где юридическая система не обладает таким качеством. В обоих случаях проблема инфорсмента находит лишь частичное решение. Компания (приобретаемая иностранной фирмой или выпускающая ADR) остается в сфере

---

<sup>67</sup> Фукуяма Ф. Указ. соч. С. 133.

<sup>68</sup> Фукуяма Ф. Указ. соч. С. 140.

действия национального законодательства. Соответственно, реальные права кредиторов весьма зависят от регламентации процедуры банкротств в этом законодательстве.

Вариант (а) ориентирован на самоинформент, на то, что компании, ущемляющие права инвесторов и/или потребителей, будут иметь слабые позиции на открытых рынках капитала и/или открытых товарных рынках. Принципиальным изъяном варианта (а), особенно для крупной экономики, является перспектива пассивного встраивания в мировое разделение труда.

Возможности варианта (б) раскрыты Вебером на примере протестантской этики. Принятие в члены протестантской общины сопровождалось проверкой деловой добропорядочности и кредитоспособности<sup>70</sup>. Здесь в групповом (общинном) информменте большую роль играл моральный фактор.

Приводимый Вебером<sup>71</sup> квакерский принцип «honesty is the best policy» (честность – наилучшая политика) не смотрелся бы как чужеродный и в кодексе бусидо. Моральный фактор сохраняет большое значение в японских бизнес-группах (кейрецу). Вместе с тем, внутригрупповой информмент в них опирается и на другие рычаги, в частности, кредитные. Информмент в кейрецу ориентирован не столько на защиту прав акционеров как таковых, сколько на поддержку обязательств партнеров по группе друг перед другом. Более того, сами акционерные связи выступают составляющей механизма информмента этих обязательств. Такой инструментальный подход к правам собственности контрастирует с их фетишизацией, когда

---

<sup>69</sup> La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. Investor protection and corporate governance // Journal of Financial Economics, 2000, vol. 58, p. 3-27.

<sup>70</sup> Вебер М. Протестантские секты и дух капитализма / Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. С. 278.

<sup>71</sup> Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. С. 181.

имущественные права рассматриваются в отрыве от обслуживаемых ими задач экономического развития, превращаются в самоцель.

Анализ бизнес-групп, включая стратегические альянсы и финансово-промышленные группы, уже давно выявил принципиальное значение для их успешной деятельности *доверительных отношений* между партнерами по группе, то есть таких отношений, когда каждая из сторон может быть уверена, что другая не предпримет никаких действий, которые способны привести к негативным последствиям для другой стороны. Именно доверительность отношений обуславливает эффективность взаимодействия и между партнерами по стратегическим альянсам, и между покупателями и продавцами продукции, услуг<sup>72</sup>. Когда члены бизнес-группы поддерживают испытывающего трудности партнера, они уверены, что партнер поступил бы точно так же<sup>73</sup>.

На практике наблюдается соединение рыночной, иерархической и доверительной форм координации экономической деятельности. Если принять во внимание широкие возможности для генерирования и распределения знания, обеспечиваемые доверительными отношениями<sup>74</sup>, становится понятной возрастающая роль этой формы по мере повышения вклада знаний в экономическое

---

<sup>72</sup> Morgan, R.M., Hunt, S.D. The commitment-trust theory of relationship marketing // *Journal of Marketing*, 1994. Vol. 58 (July); Bruce M., Leverick F., Litter D., Wilson D. Success Factors for Collaborative Product Development: A Study of Suppliers of Information and Communication Technology // *R&D Management*, 1995, vol. 25, No 1, January, p. 33-44; Robson M. Partner Selection in Successful International Strategic Alliances: The Role of Co-operation // *Journal of General Management*, 2002, vol. 28, No 1, Autumn, p. 1-15; Forrest J., Martin M. Strategic Alliances Between Large and Small Research Intensive Organizations: Experiences in the Biotechnology Industry // *R&D Management*, 1992, vol. 22, No 1, January, p. 41-53.

<sup>73</sup> См. Nakatani, I. The economic role of financial corporate grouping / Aoki, M. (ed.). The economic analysis of the Japanese firm. - North Holland, Amsterdam, 1984.

<sup>74</sup> Adler, P.S. Market, hierarchy, and trust: The knowledge economy and the future of capitalism. – 1999 (<http://www.ssrn.com>).

развитие. Соответственно эволюционируют и организационные формы экономической деятельности. Усиливается влияние структур типа бизнес-групп. Резко уменьшаются как транзакционные издержки (контракты заменяются рукопожатиями), так и риски агентских отношений (на смену взаимным подозрениям приходит взаимное доверие).

Как правило, эффект создания бизнес-группы тем больше, чем значительнее у каждого из участников сравнительные преимущества в своей сфере деятельности, в своей ключевой компетенции. При объединении таких участников возникает интеграционный эффект, создающий особые конкурентные преимущества для группы в целом. Обратной стороной специализации участников являются различия в восприятии или оценке приобретаемого знания, в связи с чем возможны коллизии в отношениях участников группы, сдерживающие реализацию потенциала нового знания. Однако магистральный путь активизации производства и освоения нового знания в бизнес-группах - это не нивелирование отношения всех участников к имеющейся или новой информации. Такой подход означал бы унификацию ключевых компетенций партнеров по группе и потерю интеграционного эффекта. Магистральный путь - облегчение циркуляции информационных ресурсов в рамках бизнес-группы на основе доверительных отношений ее участников. Тем самым обеспечивается доступность информации для тех, кто способен извлечь из нее максимум пользы для реализации целей группы. Недоверие, опасение исключительно своекорыстного использования информации партнерами приводит к ситуации «собаки на сене», когда участник осваивает информационный ресурс лишь частично, но не делится им с другими, возможно даже не представляя себе всего спектра его применения.

Дополняющий характер различного опыта и знаний создает благоприятные возможности для обучения фирм-участниц совместного проекта, но климат доверия должен сформироваться раньше, чем начнется взаимный обмен информацией и ноу-

хау. В противном случае безвозмездная передача партнеру ценного знания может расцениваться его обладателем как путь, ведущий к "размыванию" прав интеллектуальной собственности, что будет препятствовать распространению передовых технических решений. Напротив, наличие доверия обуславливает частые и надежные информационные обмены без опасений по поводу эрозии ключевых преимуществ участников. Более того, ограничения на подобные обмены могут постепенно сниматься по мере укрепления доверительных отношений между сторонами, упрощая тем самым коллективный доступ к достигнутому знанию<sup>75</sup>.

Важный аспект информационных различий между партнерами по совместной деятельности, не одинаковые навыки и знания в сфере управления такой деятельностью. Доверие позволяет передать многие функции управления тому, кто наиболее компетентен.

С ростом влияния на производство со стороны человеческого капитала повышается значение доверия в трудовых отношениях. Применительно к инвестициям в человеческий капитал, можно говорить об уверенности, что эти инвестиции не окажутся напрасными: работник, развивавший свои способности в соответствии с потребностями фирмы, не будет уволен; сотрудники, достигшие высокой квалификации за счет средств фирмы, не уволятся сами. Система воспроизводства во многом неформальных взаимных обязательств участников трудовых отношений предстает одним из основных механизмов социализации обеих сторон этих отношений, осмысления ими своего общественного статуса, социальной роли.

При прочих равных условиях поддерживать доверительность в трудовых отношениях тем легче, чем устойчивей положение фирмы. Однако условиям

---

<sup>75</sup> Ляско А. Межфирменное доверие и шумпетерианские инновации // Вопросы экономики. 2003. № 11, с. 33.

высокой динамичности современного производства, острой инновационной конкуренции в большей мере отвечает долговременная жизнеспособность интегрированных корпоративных структур типа ФПГ, а не отдельных входящих в них компаний и предприятий. Назревшая реструктуризация производства оказывается менее болезненной и конфликтной, когда происходит не в форме увольнения части сотрудников, но через перераспределение работников в рамках бизнес-группы, через перепрофилирование устаревших предприятий, поддерживаемое партнерами по группе. Среди факторов, тормозящих реформирование российских предприятий, - недоверие к его целям и методам.

Практикуемые в рамках бизнес-групп пирамидальная структура собственности и перекрестное владение акциями не без оснований рассматриваются как средства укрепления позиций контролирующих акционеров. Однако, на примере по крайней мере двух стран - Чили и Индии - видно, что существенная часть выгод от интеграции может накапливаться и у миноритарных акционеров<sup>76</sup>. Таким образом, и у этих акционеров могут быть основания для доверия к социальной справедливости такого института как бизнес-группа.

Навязывание бизнес-группам в развивающихся странах тех же стандартов поведения контролирующих акционеров и управляющих, что соответствуют продвинутой стадии развития американской модели экономики, чревато разрушением уже используемых этими группами механизмов маневрирования ресурсами без предоставления работоспособной в ближайшей перспективе альтернативы.

Бизнес-группы в странах с развивающейся экономикой в определенной мере компенсируют слабость механизмов, потенциал которых в обеспечении

---

<sup>76</sup> Ghemawat, P., Khanna, T. The nature of diversified business groups: A research design and two case studies // *Journal of Industrial Economics*, 1998. Vol. XLVI (1).

эффективного функционирования рынков наиболее полно раскрывается в условиях высокоразвитой экономики. Это относится и к механизмам государственной защиты прав собственности.

Внутригрупповой инфорсмент прав собственности и договорных обязательств снижает соответствующую нагрузку на судебную систему, на государство, что способствует улучшению их работоспособности. Повышение эффективности государственных учреждений ведет к росту общего доверия. Таким образом может быть прослежена связь межфирменного и общего доверия, роль источников межфирменного доверия в наращивании социального капитала.

## **9. Межфирменное доверие и технологические нововведения**

Значение доверия в межфирменных отношениях проявляется особенно ярко в период радикальных нововведений, когда лишь объединение ресурсов ведущих фирм (причем не только участников производственной кооперации, но и конкурирующих между собой на рынках готовых изделий) способно обеспечить технологический прорыв. Речь идет о стратегических альянсах, создаваемых с целью такого прорыва, когда несколько независимых предприятий реализуют совместный проект, используя при этом знания, материалы и другие ресурсы друг друга<sup>77</sup>. Если их участники идут на широкое соединение своих технологических заделов, значит они преодолели барьер подозрений в том, что кто-то из них нацелен на извлечение из интеграции лишь односторонних выгод за счет партнеров по альянсу.

Для таких опасений есть определенные основания, поскольку многие альянсы имеют ограниченный период жизни, их участники довольно часто перекупаются одним из партнеров. Как показал анализ завершенных программ сотрудничества фирм-конкурентов, примерно в половине случаев создание альянса повлекло за

собой серьезные последствия для стратегического положения компаний-участниц. Альянсы, в результате деятельности которых улучшилось стратегическое положение всех партнеров, встречаются крайне редко (не более 1% от общего числа альянсов). Намного чаще встречаются альянсы, с помощью которых улучшить свое стратегическое положение удалось только одному из партнерских предприятий (27% от общего числа альянсов фирм-конкурентов и 41% от числа тех альянсов, завершивших свою деятельность)<sup>78</sup>.

Вместе с тем, цели формирования межфирменных альянсов могут не ограничиваться решением финансовых или технологических задач. Для компаний стран, недавно вставших на путь рыночного развития, привлекательность сотрудничества с зарубежными фирмами способна, кроме всего прочего, подпитываться еще и надеждами на повышение таким образом защищенности своих прав собственности. Другое дело, что слабая защищенность этих прав снижает привлекательность такого сотрудничества для авторитетных иностранцев.

Принципиальное значение для анализа последствий формирования межфирменных альянсов, бизнес-групп с точки зрения имеет то, как оцениваются стратегические позиции их участников. Представленные выше оценки фактически сводят эти позиции к способности отдельных участников самостоятельно конкурировать на рынках товаров и услуг. При подобной фокусировке анализа за его рамками оказываются ситуации, когда во главу угла ставится обеспечение сильных стратегических позиций интегрированной структуры в целом, а не каждого или отдельных ее участников. Между тем ситуацию на многих рынках товаров и услуг сегодня определяет соперничество именно между интегрированными структурами. При такой конкуренции надежность положения отдельной фирмы определяется не

---

<sup>77</sup> Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. – М.: ИНФРА-М, 2002, с. 5.

<sup>78</sup> Там же, с. 322.



столько ее индивидуальными способностями, сколько потенциалом той бизнес-группы, в которой участвует рассматриваемая фирма и характером внутригрупповых отношений.

Когда увеличение потенциала бизнес-группы достигается ценой сужения возможностей самостоятельных действий фирмы, это двойственным образом сказывается на ее положении. С одной стороны, оно улучшается вместе с укреплением стратегических позиций бизнес-группы. С другой стороны, фирма еще в большей мере оказывается заложницей качества отношений с партнерами по своей группе. Готовность фирмы действовать таким образом зависит от уровня внутригруппового доверия.

Если результаты развития участников альянса оценивать по надежности их положения в качестве звеньев интегрированной структуры, то ее реструктуризация через слияния и поглощения, усиливающая позиции этой структуры, сама по себе не свидетельствует об обманутом доверии даже по отношению к поглощаемой (присоединяемой) фирме. Многое зависит от качества поглощения: носит оно дружеский или враждебный (жесткий) характер, от формы оплаты акций поглощаемой компании. Дружеский характер поглощения благоприятствует оплате акциями поглощающей компании. Таким образом, собственники поглощаемой компании продолжают свой бизнес в интегрированной структуре, но уже в качестве акционеров укрупненной компании. Проявлением доверительных отношений при дружеском поглощении является и переход менеджеров поглощаемой компании в поглощающую.

Как уже отмечалось, члены бизнес-группы рассчитывают на то, что, оказавшись в трудной ситуации, они получают поддержку партнеров по группе. Однако не будет ли такое взаимострахование восприниматься партнерами как гарантия относительного благополучия и без рискованных радикальных

нововведений? Здесь межфирменное доверие предстает в качестве препятствия для подобных нововведений<sup>79</sup>.

Возникает вопрос о том, при каких условиях положительные эффекты влияния доверительных отношений на нововведения перевешивают отрицательные эффекты. Ключ к ответу на этот вопрос необходимо искать как в организации внутригрупповых отношений, так и не только в них. Когда ресурсный потенциал бизнес-групп или степень неопределенности результатов радикальных нововведений не позволяют бизнес-группам самостоятельно приступить к таким нововведениям, большую роль играет государственная промышленная политика. Без соответствующей господдержки и сомнительности инновационных перспектив доверительные отношения внутри группы способны трансформироваться в круговую поруку, облегчающую уклонение от выполнения налоговых обязательств и другие такого рода действия.

Влияние организации внутригрупповых связей на результаты стратегических альянсов проявляется при сопоставлении разных их типов. Выделяют три типа альянсов фирм-конкурентов (таблица 1).

---

<sup>79</sup> Nooteboom B. *Inter-Firm Alliances: Analysis and Design*. - London, Routledge, 1999, p. 28.

Таблица 1

## Типология альянсов фирм-конкурентов

	Интеграционные альянсы	Псевдоконцентрационные альянсы	Комплементарные альянсы
Определение	Фирмы-конкуренты разрабатывают и/или производят какую-либо общую деталь, которой впоследствии укомплектовывается собственная продукция партнеров	Консорциум фирм-конкурентов разрабатывает, производит и распространяет общую продукцию	На рынке, в достаточной степени освоенном одной компанией, последняя распространяет продукцию, разработанную фирмой-конкурентом
Цель	Достижение «критической точки» в осуществлении той или иной производственной функции или при производстве той или иной комплектующей без привлечения внешнего поставщика	Достижение «критической точки» в производственной отрасли без излишней концентрации	Освоение дополнительных активов и разработок, чтобы не инвестировать средства в те сферы, которые уже в достаточной мере освоены партнерскими компаниями
Воздействие на конкурентную борьбу	Конечная продукция по-прежнему вступает в прямую конкуренцию с продукцией партнера	Конкуренция между продукцией отсутствует	Прямая конкуренция устраняется путем дифференциации продукции, параметры которой в чем-либо сходятся с параметрами продуктов партнера-продавца
Наиболее типичные виды организации	Разделение исследовательских программ и процессов разработки продукции между партнерами и изготовление продукции на общем предприятии	Соглашение о сотрудничестве предусматривает разграничение между партнерами отдельных этапов разработки продукции и ее производства. Распространение продукции поручается общему филиалу	Каждый партнер выполняет задачи, которые он может осуществить с помощью имеющихся у него активов. В некоторых случаях производство или коммерческая реализация продукции осуществляются в рамках общего филиала
Примеры	Двигатель V6PRV Renault— VW Программа Eureka Siemens — IBM	Concorde Airbus Eurocopter ATR	GM— Toyota «Nummi» Matra — Renault «Espace» Matra — Ericsson Roussel Uclaf-Takeda

Источник: Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. – М.: ИНФРА-М, 2002, с. 109-110.

Наименее устойчивыми, по сравнению с другими типами альянсов, оказываются **интеграционные альянсы**, в рамках которых партнеры осуществляют совместную научно-исследовательскую работу, а также совместно производят отдельные комплектующие<sup>80</sup>. Выход из альянса часто происходит еще до того, как

<sup>80</sup> Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. – М.: ИНФРА-М, 2002, с. 314.

партнерским предприятиям удастся с помощью совместного проекта решить поставленные перед ним задачи. Сказываются присущие таким альянсам трудности организации совместного управления проектом, накапливающиеся расхождения в постановке текущих задач, в спецификации продукции. Доверительные отношения между участниками интеграционного альянса подвергаются тяжелому испытанию и нередко его не выдерживают. Когда альянс изначально создается для совместного осуществления операций второстепенной важности, в этом сразу проявляется ограниченность доверия друг к другу партнеров по такого рода альянсам.

Деятельность фирм-конкурентов в рамках **псевдоконцентрационных альянсов** охватывает совместную разработку, производство и реализацию готовой продукции. Такого рода совместные проекты гораздо чаще доводятся до конечной стадии. Осуществление комплексного проекта - от конструкторской разработки до реализации - требует инвестирования огромных средств. После того как средства инвестированы, выход из проекта (из альянса) сопряжен со значительными трудностями. Чаще всего псевдоконцентрационные альянсы создаются участниками альянса для своего развития в принципиально важной для них сфере деятельности. В большинстве случаев ни один из участников альянса не располагает ресурсами, необходимыми для самостоятельной успешной деятельности в данной сфере. В таких условиях выход из альянса означает отказ от присутствия в соответствующей отрасли. Ни одно из партнерских предприятий, входящих в консорциум *Airbus*, не смогло бы сохранить свои позиции в секторе гражданского самолетостроения в том случае, если бы компания вышла из консорциума<sup>81</sup>.

Примером псевдоконцентрационного альянса может служить сотрудничество ОАО «НПО «Сатурн» и французской фирмы *Snecma Moteurs* в рамках проекта по созданию турбовентиляторного двигателя SM 146, который

---

<sup>81</sup> Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. – М.: ИНФРА-М, 2002, с. 315-316.

выбран для использования в программе Российского регионального самолета (RRJ). Проект предусматривает совместную разработку, производство, равное участие в продаже и послепродажном обслуживании двигателей. В рамках этого проекта учреждены и действуют два совместных проектных предприятия и создается производственное СП. Доверительные отношения в рамках этого альянса основываются как на накопленном опыте успешной кооперации (персонифицированное доверие), так и на оценке значения альянса для каждого участника (расчетливое доверие). Еще в 1996 г. французская фирма разместила на НПО «Сатурн» заказы на изготовление отдельных комплектующих. Расчетливое доверие связано с тем, что Snecma Moteurs самостоятельно крайне сложно не только масштабно выйти на российский рынок, но даже попасть в программу RRJ. Российской же фирме предложить на мировом рынке гражданских авиадвигателей свой продукт, сертифицировать его по международным стандартам без надежного и авторитетного западного партнера невозможно<sup>82</sup>.

Мобилизация ресурсов участников для реализации крупного проекта ведет к возрастающей специализации фирм-конкурентов. Как следствие, у них остается все меньше возможностей для самостоятельной деятельности. Понимание усиливающейся взаимозависимости партнеров повышает их взаимное доверие.

**Комплементарные альянсы**, как правило, заключаются для коммерческой реализации продукции одного партнера через торговую сеть второго. Тем самым производственные активы одного участника дополняются торговыми активами другого. Такого рода альянсы обычно заключаются относительно распространения продукции, по которой партнеры не являются прямыми конкурентами. Хотя в отдельных случаях эти альянсы охватывают производственную кооперацию, основная их цель – освоение новых рынков.

---

<sup>82</sup> Русский фокус, 2004, №8. С.26,27.

Это хорошо видно на примере создаваемого стратегического альянса Смоленским ПО «Кристалл» и Дубайским центром металлов и товаров (ДЦМТ). ДЦМТ окажет «Кристаллу» содействие в выходе на рынок ОАЭ и всего региона Персидского залива, а «Кристалл» будет обеспечивать ДЦМТ необходимой информацией о ситуации и тенденциях развития российского и мирового рынка бриллиантов<sup>83</sup>.

Если один из партнеров постепенно осваивает сферу деятельности другого (налаживает производство подобной продукции или собственные каналы сбыта), взаимное дополнение активов сходит на нет и сохранение комплементарного альянса лишается экономического смысла. Так большинство японских автомобилестроителей, создавших альянсы со своими американскими конкурентами с целью коммерческой реализации японских автомобильных моделей в США, смогли воспользоваться этими соглашениями для того, чтобы развить собственную торговую сеть на американском континенте, причем в отдельных случаях японским предприятиям даже удалось создать в США независимые производственные подразделения<sup>84</sup>. Изначальная узость сферы сотрудничества участников комплементарных альянсов не требует особенно доверительных отношений между ними. Представленная перспектива развития комплементарных альянсов еще больше ограничивает эти отношения.

Можно заключить, что положительное влияние межфирменного доверия на радикальные нововведения проявляется прежде всего в рамках псевдоконцентрационных альянсов. Эти альянсы с самого начала предполагают столь высокий уровень взаимного доверия, чтобы партнеры могли решиться на совместную реализацию масштабных проектов по разработке, производству и реализации новой продукции. Такой уровень доверия может достигаться за счет сочетания нескольких его источников.

---

<sup>83</sup> Русский фокус, 2004, №8. С.31.

<sup>84</sup> Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. – М.: ИНФРА-М, 2002, с. 318.

## **Заключение**

Главные причины неудач российских экономических реформ коренятся не в особенностях социокультурных характеристик российского общества, унаследованных от советского периода и препятствовавших эффективной реализации импортируемых норм рыночного поведения. Конечно, эффект "зависимости от траектории предшествующего развития" (path dependence) проявился и в отечественных условиях. Однако сведение основной причины неудач к такому эффекту<sup>85</sup> фактически означает, что реформы были обречены на неудачу, что «окно» возможностей для менее болезненного внедрения новых экономических институтов отсутствовало изначально. Тем самым отвлекается внимание от «рукотворных» барьеров преобразований, что чревато испытанием новых неудач.

Более принципиальные источники трудностей реформ связаны с недооценкой в них фактора доверия. Объектом импорта, предваряющим трансплантацию новых общественных институтов, является массовое доверие к этим институтам. Оно формируется прежде всего из наблюдения за этими институтами в странах, где они обеспечивают привлекательный, с точки зрения страны-реципиента, экономический и социальный климат. Однако такое доверие – весьма деликатный объект импорта, скоропортящийся ресурс при неправильном его хранении.

Для успеха экономических реформ важно, чтобы доверие и к новым институтам, и к тем, кто их внедряет, по ходу реформ не слабело, а укреплялось. Для этого необходимо реальное подтверждение того, что создаваемые институты работоспособны в условиях модернизируемой экономики и согласуются с

массовыми представлениями о социальной справедливости. Эффективная стратегия реформ должна предусматривать организацию диалога между представителями различных социальных групп для выработки решений, как можно более близких к консенсусу<sup>86</sup>.

Анализ институциональных преобразований с позиций доверия показывает, что ориентации реформ на подчинение общественной жизни законам не противостоит стремление к соблюдению социальной справедливости. Доверие к социальной справедливости новых экономических институтов способствует повышению работоспособности государственных учреждений, судебной системы.

---

<sup>85</sup> См., например, Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике // Вопросы экономики. 1996. №8. Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D. and Schankerman M. Measuring Governance, Corruption and State Capture. Policy Research Working Paper, №2312, The World Bank Institute, 2000.

<sup>86</sup> Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. №3. С. 37.