

В рамках такой стабильной системы необоснованный отказ от права выбора (суверенитета) будет означать:

- дополнительную нагрузку на институты, которые вынуждены диктовать субъекту решения в чуждой им зоне экономической реальности, тем самым снимая с него часть ответственности;
- латентное увеличение риска;
- возможность институциональных изменений в виде "правила отказа от выбора", что чревато для системы институциональным склерозом.

Обратное ("неправильное") движение по схеме "неопределенность – изменение – риск – выбор – институты" характеризует эволюционный аспект хозяйственной реальности: случайные процессы приводят к непредвиденным изменениям, это увеличивает риски, риски вносят возмущение в ожидания и предпочтения, лежащие в основе выбора, в результате снижается антиэнтропийный потенциал системы институтов. В итоге начинается более интенсивная рекомбинация случайных процессов, что приводит к росту вероятности возникновения социально и экономически приемлемых инноваций.

Проблема такой эволюционной схемы институционального развития заключается в том, что, как было показано выше, жертвой случайных процессов может стать широкая ценностно-институциональная идентичность. Поэтому осознанное следование внутренним критериям и ограничениям, выработанным на основе ценностно-институциональной идентичности, является предпочтительной стратегией национальных реформ, хотя внешне такая стратегия может выглядеть как излишне консервативная.

3.2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ДОВЕРИЯ

От экономики знаний к экономике доверия. Доверие – понятие трансцендентное, о чем свидетельствует множественность научных подходов к его исследованию. Трансцендентность понятия обуславливается характером самого феномена, который пытаются определить посредством выхода за его пределы и, каждый раз убеждаясь в бесплодности усилий, сформировать о нем исчерпывающее представление. Сказанное, однако, не отрицает позитивных возможностей науки прояснить содержание от-

ношений доверия как предпосылки гармоничного мироустройства – институциональной архитектоники хозяйствования.

Проблема восстановления отношений доверия сегодня актуализируется в контексте посткризисного благоустройства системы общественного хозяйства. Одним из весомых аргументов для оптимизма хозяйствующих субъектов является опора на мощь накопленного научного потенциала. *Знаменательной вехой рубежа XX–XXI вв. стала инициатива "новой экономики" с ядром в форме экономики знаний*, что нашло отображение в ряде программных документов международного характера¹⁹⁵ и встретило широкую поддержку и одобрение во многих регионах и странах, включая Украину. При этом в конструкте экономики знаний как бы получил свое глобальное концептуальное завершение и практическое осуществление провозглашенный эпохой Просвещения всемирный проект построения "царства разума" посредством распространения знаний и организации воспитательно-образовательной и культурно-просветительской деятельности среди широких народных масс.

Торжественное провозглашение "новой экономики" как экономики знаний вскоре после крушения хозяйственной системы традиционного социализма призвано было увенчать завершение мирового соперничества двух социально-экономических систем и закрепить превосходство либерально-демократической модели хозяйствования, доктрины рыночного индивидуализма и экономической эффективности. Между тем, вызреванию и распространению экономики знаний сопутствовала общая ценностная деградация субъектов общественного хозяйства на всех его уровнях, которая заявила о себе в полную силу в ходе нарастания глобальных диссонансов и диспропорциональности. Однако, несмотря на попытки разносторонней трактовки причин и сути глобального кризиса, в научной литературе он позиционируется как финансово-экономический, что не

¹⁹⁵ World Development Report (1998/99): Knowledge for Development. The World Bank, 1999; The New Knowledge Economy in Europe. A Strategy for Internationale Competitiveness and Social Cohesion. Pbl., 2002; Knowledge Economy II Forum «Implementing Knowledge Economy Strategies: Innovation, Life-Long Learning, Partnerships, Networks, and Inclusion». Helsinki, March 25–28, 2003; Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы: доклад Всемирного банка. Москва, 2003; ЮНЕСКО. Всемирный доклад «К обществу знаний», 2005 и др.

позволяет оценивать его в более широком морально-этическом и цивилизационном контекстах.

По мнению философа И.Ильина, кризис (от греческого "крино" – "сужу") – это такое состояние жизненных сил или дел человека (общества), в котором обнаруживают себя скрытые силы и склонности; последние развертываются, достигают высоты и полноты, обнаруживая свою подлинную природу, и как бы производят сами над собою суд. За ним начнется либо их преодоление, либо же крушение – умирание субъекта или объекта, настигнутого кризисом¹⁹⁶. В этом смысле упование на всемогущество накопленного инструментария антициклического регулирования, равно как и на то, что минувшая острая фаза кризиса сменится новым экономическим подъемом, не представляется разумным. Такие предположения обуславливаются отсутствием в обществе адекватной стартовой платформы и предельного напряжения жизненных сил, необходимых для преодоления кризисных явлений и прорыва на принципиально новый уровень хозяйственной реальности. Наука не смогла сформировать в общественном сознании достаточно полные представления о содержании новой хозяйственной реальности, соответственно, отсутствует и социальный запрос на нее. Считается, что указанное общество обладает потенциалом безграничного развития, который способен реализоваться вследствие распространения экономики знаний. При этом упускается из виду, что процессы морального обнищания социума достигли своего апогея именно в период становления конструкта экономики знаний, институционально закрепившего утилитаристское отношение к науке, знанию вообще, а тем самым и ко всей системе общественных ценностей.

Неслучайно в научной среде активизировались попытки ценностной (этической) самоидентификации субъектов разного уровня¹⁹⁷. Однако ценностно позиционирующие себя научные сообщества одновременно являются и субъектами рынка (экономики знаний); подчиняясь действию экономических законов, они адекватно реализуют свои целевые функции, вступая в жесткую конкуренцию за получение выгодных условий финан-

¹⁹⁶ Ильин И.А. Собрание сочинений: в 10-ти томах. Москва: Русская книга, 1993–1999. Т. 1. М., 1993. С. 332.

¹⁹⁷ Этичний кодекс України. *Вісник Національної академії наук України*. 2009. № 7. С. 61–68; Малахов В. Этичний кодекс ученого. *Вісник Національної академії наук України*. 2009. № 5. С. 12–19; *Этос науки*. Москва: АCADEMIA, 2008 и др.

сирования и других рыночных преимуществ. То есть мировое научное сообщество в условиях экономики знаний пребывает в состоянии ценностной раздвоенности, когда попытки этической самоидентификации сопрягаются с ее приспособлением для получения конкретных экономических результатов. Это явление наглядно отражает современная интерпретация термина "этос науки", предложенного в 1940-е гг. американским социологом Р.Мертоном. Указанное понятие, как отмечают специалисты, означает набор правил и норм, которые действуют в определенной среде и аналогичны этическим, но по сути не являются таковыми (поскольку отсутствуют этические максимы и регуляторы). Императивы научного этоса – это своего рода минимальные нормы, гарантирующие честную конкуренцию в науке, регулирующие профессиональное поведение ученого, выражающие отношение общественности к этому поведению и результатам научной работы. Придерживаясь этих норм, ученый рассчитывает на адекватную реакцию со стороны сообщества в своем стремлении получить научное признание¹⁹⁸.

Однако даже в контексте институционализации (облагораживания) собственного поведения ученый сегодня не может рассчитывать на адекватную оценку своей деятельности со стороны сообщества, ибо само информационное общество предстает как амбивалентное, парадоксально устроенное. Его характеризуют, с одной стороны, как общество опасностей и катастроф (У.Бек)¹⁹⁹, с другой – как застрахованное общество, в котором безопасность поднята до уровня центральной ценности (Ф.Эвальд)²⁰⁰. В целом современная хозяйственная система позиционируется специалистами как общество риска, в котором субъекты осуществляют выбор, балансируя на грани недоверия и неопределенности хозяйственных перспектив²⁰¹.

Понятия ненадежности и риска как атрибуты недоверия и неверия формируются в средневековой Европе в ходе осмысления феноменов

¹⁹⁸ Онопрієнко В. Этос науки в епоху змін. *Вісник Національної академії наук України*. 2009. № 6. С. 58.

¹⁹⁹ Бек У. Общество риска: на пути к другому модерну. Москва: Прогресс-Традиция, 2000.

²⁰⁰ Ewald F. Die Versicherungs-Gesellschaft. *Kritische Justiz*. 1989. Jb.22. Heft 4. S. 385–393.

²⁰¹ Бехман Г. Современное общество как общество риска. *Вопросы философии*. 2007. № 1. С. 26–46.

ссудного процента и ростовщичества. Ссудный процент при этом не отождествлялся с ростовщичеством. Справедливым, в частности, считался процент, взятый в качестве компенсации за риск невозврата данных взаймы денег, но такой факт мог быть установлен лишь в будущем. Следовательно, над заимодавцем-процентщиком дамокловым мечом нависала опасность загубить свою душу за несправедливо взятые платежи – таковой была обратная сторона неверия и недоверия в хозяйственной деятельности.

С конца XVI в. понятие риска освобождается от религиозного содержания и становится атрибутом чисто экономического мышления. Здесь риск соотносится с результатами сознательно принимаемых решений – коммерческих операций в условиях неопределенного будущего. Предполагаемые выгоды и потери, связанные с такими решениями и действиями, просчитываются посредством страхования материальных ценностей. Соответственно, риск рационализируется – вычисляется и институционализируется с целью придания "сносной ненадежности или разумно достижимой безопасности"²⁰² неопределенному экономическому бытию.

Однако каждая из таких побед над "стихиями" хозяйственного бытия не является более даром безальтернативного мира, но обнаруживает зависимость от вариантов субъективно осуществляемого расчета – вычисления, которое в будущем может быть оценено и как правильное, и как ложное, а, следовательно, изначально содержит в себе вероятность социально-экономических и правовых претензий. *В силу того, что экономическая безопасность хозяйственной деятельности достигается с помощью сознательно-субъективных решений, она утрачивает гармонию бытия институциональной архитектоники, приобретая характер относительной ("рискованной") безопасности.* "Если риск означает открыть неизвестное будущее для принятия решений, то всегда есть опасность, что из качества определенных действий вырастет абсолютно неустраняемая форма существования деятельности, пишет Г.Бехман. – Чем больше неопределенность...результатов, действий, решений, тем более становится возможным и необходимым ввести в игру риск. Тогда и попытки из-

²⁰² Там же. С. 29.

бежать рискованных действий с помощью предупредительных стратегий также осознаются как рискованные"²⁰³.

Понятие и принятие риска основывается на придании будущей опасности статуса настоящего, то есть риск становится одновременно и предпосылкой, и результатом принятия решений относительно последующих действий или бездействия. Так, возможные природные катаклизмы не являются неизбежными для общества, представляя лишь угрозу, но после их предсказания и реализации соответствующих планов предупреждающих действий (бездействия) риск становится реальностью хозяйственного бытия. По мнению специалистов, современное общество именно потому настолько представляет собой общество риска, насколько оно все опасности хозяйственной деятельности интерпретирует как риск и посредством этого порождает огромную потребность в принятии решений²⁰⁴.

Таким образом, угрозы для хозяйствующего субъекта со стороны современной цивилизации несопоставимы с опасностями прошлого, ибо нынешние беды человечества в форме рисков являются плодом его же рук – порождаются принятыми либо не принятыми экономическими решениями. В понятии риска выражается, следовательно, новое качество сотворенной человеком в индустриальную эпоху природы как бытия экономического пространства-времени и новая природа самого хозяйствующего субъекта как человека экономического. Свобода экономического выбора, многократно расширив сферу и умножив потенциал принимаемых в обществе решений, устремила человеческие помыслы относительно нынешнего хозяйственного обустройства из прошлого в будущее; в соответствии с ними "предугадываемое будущее начинает всецело определять преходящее настоящее".²⁰⁵ Однако несостоятельность усилий рационального "просчета" хозяйственной перспективы, даже с помощью технологий профессионального кризис-менеджмента, сегодня становится все более очевидной. Экономически "прозреть" неопределенность будущего рыночный субъект пытается, как правило, для достижения возможных преимуществ либо избежания вероятных потерь; но сами "выгоды" и

²⁰³ Там же.

²⁰⁴ Там же. С. 30.

²⁰⁵ Там же. С. 42.

"потери" также располагаются в будущем, которое остается принципиально неизвестным.

В условиях свободы экономического выбора риск превращается в рефлексивную форму принятия (непринятия) любых хозяйственных решений, которые содержат в себе потребность в корректировке; то есть риск становится атрибутом и инобытием рационального поведения экономического субъекта, его постоянным спутником. Мир экономизма и рациональности при этом утрачивает теплоту бытия хозяйствования, становится "случайным", двусмысленным, парадоксальным – зависимым от субъективно принимаемых решений, экономических расчетов, предвзятого мнения. Это – мир, враждебный человеку: холодное, расчетливое, бездушное, неприемлемое для жизни общество. Такова расплата за неверие и недоверие. По своей сути капитализм суть общество, каждый субъект которого непрерывно рискует самым ценным – своей свободой. И глобальный финансово-экономический кризис стал грозным свидетельством риска саморазрушения бытия хозяйственной жизни.

В становление и широкое распространение феномена риска значительный вклад вносит наука, воспроизводящая себя в соответствии с конструктом экономики знаний. Роль науки как катализатора отношений общественного недоверия двояка. С одной стороны, она является субъектом, продуцирующим сами риски, ибо важнейшей характеристикой рискованных решений является их зависимость от знаний. Можно, конечно, принимать решения на основе интуиции, говорит Г.Бехман, но экономический расчет принуждает к их исчислению²⁰⁶. Различия между рисками и масштабами угроз, присущих цивилизациям прошлого и нынешней глобальной экономике, по мнению специалистов, обусловлены развитием техники и технологий. Оценка и регулирование порожденных техникой угроз и опасностей также осуществляется преимущественно посредством науки; одновременно наука способствует развитию все более мощных и наукоемких технологий, которые, собственно, и являются главной причиной возникновения современных хозяйственных рисков.

С другой стороны, научное исследование риска стало одной из разновидностей успешного бизнеса. Однако общая теория рисков до сих пор не сформирована; отсутствует и программа системного предупреждения и

²⁰⁶ Там же. С. 31.

эффективной нейтрализации угроз хозяйственному развитию. В то же время с ростом доходности исследовательских программ в области страхования рисков и рискового менеджмента становятся все более очевидными новые опасности, исходящие от их реализации. Процесс институционализации рисков, связанный с непрерывной корректировкой норм, правил, законов, регламентирующих хозяйственную деятельность, осуществляется по принципу привнесения доверия в каждую "рискованную" точку рыночного пространства. Но тем самым парадоксальность капитализма лишь усугубляется, придавая рынку характер общества тотального недоверия.

Экономика знаний как бы встает между деятельным хозяйствующим субъектом и природой и затеняет, заслоняет истинное содержание бытия и субъекта, и природы, а вместе с тем сам смысл наметившейся глобальной социально-экономической трансформации. Она "играет" институтами, приспособляя их для прорицания экономических перспектив, манипулирует человеческой свободой, подменяя ее миражами свободы экономического выбора в виртуальном пространстве Сети. Видоизменяя "пустые" экономические формы, она нивелирует социальную потребность и социальный запрос на прояснение истинной природы нормы, правила, закона, а вместе с тем и самой свободы экономического выбора в новых условиях хозяйствования. Рассматривая доверие в контексте традиционно понимаемого института, современная наука выхолащивает трансцендентную сущность экономики доверия как общества превращенных экономических форм, отображающих взаимное "перетекание" отношений стоимости, предельной полезности и цены – экономической ценности как общественного экономического блага²⁰⁷.

Между тем, **экономика доверия** – это смешанная экономика, область экономических отношений, органически соединяющая частный и общественный интересы; ее сердцевиной является рынок общественных товаров (так называемый социальный капитал), формирующийся на границе рынка частных товаров и сферы производства чистых общественных благ и обеспечивающий благоприятные условия для реализации творческого потенциала человека, коллектива, общества. Это переходная экономика,

²⁰⁷ См.: Артемова Т.И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования. Киев: Основа, 2006.

содержание которой составляет идеальная трансформация модели рынка совершенной конкуренции в модель цены производства, обуславливая становление гармоничной институциональной архитектоники общественного хозяйства. Это экономика преодоления царства необходимости посредством выхода за узкие пределы рынка человеческого капитала в направлении царства Свободы. Это экономика позитивного релятивизма: институционализации как вхождения в хозяйственную иерархию нового типа. Это медианная, срединная экономика, экономика межвременья; здесь общественное мышление определяется логикой срединного пути, которая проясняет новые ценностные основания экономического равновесия и развития хозяйственной системы. Это экономика доброй воли, формирующей предпосылки всемирного законодательства посредством разворачивания истории в современность.

Экономика доверия – это общество предельного напряжения жизненных сил, экономика трансцендентальности, связанной с трансформацией человеческой природы, при которой нормальным становится сверхъестественное, законным – выход за пределы природной причинно-следственной связи, правилом – нарушение естественного порядка вещей, это общество, в котором подлинная свобода экономического выбора оказывается возможной лишь в условиях отсутствия выбора.

Институциональные основы становления экономики доверия.

Широкий спектр трактовки доверия и доверительных отношений представлен в социологической литературе; с учетом попыток осмысления других сущностных категорий это позволяет представителям социологической науки заявлять о своем праве на "социологический империализм" в науке, в противовес империализму экономическому. Существующие наработки в области доверительных отношений заслуживают серьезного внимания. Так, доверие рассматривается, прежде всего, как предпосылка социального порядка, основа формирования органичной солидарности индивидов. По мнению Э.Дюркгейма, любой общественный договор должен основываться на солидарности и взаимном доверии; условия же доверия опосредуют в целом свободный обмен ресурсов в обществе. Ф.Теннис отмечает факт опредмечивания отношений доверия в условиях рынка, обособления их от качеств личности как субъекта (носителя) отношений, вследствие чего способность заслуживать доверие уступает место кредитоспособности (так, деловые интересы человека, несмотря на

его склонность к оппортунизму как личности, способны принудить его к выполнению партнерских обязательств).

М.Вебер исходит из того, что любое социальное действие обусловливается системой ценностей и оценивается сквозь ее призму; в этом смысле конечными ценностями капиталистического общества являются личный интерес и индивидуальная свобода. Протестантская этика, рассматривая труд как первейшее достоинство человека, обеспечивает трансформирование доверия из сферы личностных отношений в область обезличенных и тем расширяет узкие прагматические рамки капиталистической системы хозяйства, сообщая ей динамизм и социальную привлекательность.

Г.Зиммель в своих работах обосновывает, что доверие не уничтожается отношениями противостояния, конфликта, конкуренции в обществе; напротив, именно оно становится уравнивающим началом противоборства, порождая отношения обмена. При этом отношения доверия (недоверия) возникают в условиях неопределенности хозяйственных перспектив, на границе их знания и незнания. Доверие как общественная ставка субъекта относительно будущих непредсказуемых действий "других" предстает в интерпретации П.Штомпки. Оно имеет два компонента – ожидания и уверенность: на основании ожиданий возникает уверенность в действии и делается ставка. В целом же доверие выступает способом примирения социума со сложностью будущего, порожденной развитием технологий.

По мнению Р.Патнама, общественный разлад и экономическая стагнация в значительной мере обуславливаются тем, что отношения доверия не выходят за пределы семейно-родственных отношений. В связи с этим представляет интерес идея Э.Гидденса о двух типах доверия, присущих различным общественным системам. Первый тип основывается на взаимной ответственности и соучастии и опосредуется уверенностью в честности "другого" как самого себя. Второй обеспечивает надежность бытия повседневной жизни, но не способен заменить взаимности интимных отношений доверия. В итоге два указанных крайних типа смыкаются ростками доверия нового качества, которое зиждется на институционализации личных связей.

Доверие с позиций социологической мысли толкуется также как²⁰⁸:

- *вера в то, что "другие" будут действовать в предполагаемых обозримых пределах и выполнять свои обязательства без дополнительных санкций (Л.Коуман);*
- *величина вероятности, с которой индивид оценивает исполнение "другими" своих обязательств в условиях, когда индивид а priori может осуществить мониторинг деятельности контрагента (Д.Гамбет);*
- *генерализированное ожидание того, что другой будет удерживать свою деятельную энергию, действуя в соответствии со своим социальным образом (имиджем) (Н.Луман);*
- *все разнообразие совокупности путей, которыми деятельные субъекты приходят к осознанию свободы других (И.Джонсон);*
- *результат определенных ролевых ожиданий и ответственного поручительства (Б.Барбер);*
- *исключительно современное явление – продукт моральных убеждений и уверенности в адекватном исполнении ролевых функций других (А.Селигмен);*
- *индивидуальное эмоционально-психологическое состояние личности (Л.Герцберг, Р.Голтон, Р.Гардин);*
- *ограничитель свободного обмена ресурсов в обществе, который реализуется посредством механизмов производства и предоставления общественных благ либо общественного распределения индивидуальных благ (Ш.Айзенштадт);*
- *производная от веры – проекция веры в область субъект-субъектных (в первую очередь, межличностных) отношений; параметр субъективной реальности как ожидание истины (Н.Соболева);*
- *психологическая подоплека бытия, которая возникает на основе веры в себя самого и чувства взаимной симпатии людей (Э.Эриксон);*
- *прогнозная оценка изменения параметров объекта отношений как производная от устойчивости сформированных представлений о нем (А.Силин);*
- *социальное действие, предпринимаемое с учетом риска и в условиях неопределенности (Ю.Таран);*

²⁰⁸ Андрущенко Г. І. Розвиток соціологічної думки щодо вивчення поняття «довіра». Український соціум. 2009. № 4. С. 7–15.

В контексте социологических подходов отношения доверия предстают порождением всего комплекса культурных ценностей, скрепленных чувствами взаимной общественной солидарности и ответственности. Такая трактовка *отношений доверия, на первый взгляд, может рассматриваться как альтернатива их прагматически-рациональному толкованию в пределах современной экономической теории.* Действительно, специфика доверия как традиционной экономической категории заключается в ее относительной обособленности от общекультурного ценностного контекста; это, например, проявляется в том, что состояние доверия в обществе может находиться на низком эмоционально-психологическом уровне и в то же время выглядеть удовлетворительным с позиций его экономической оценки. Так, на эмоционально-психологическом уровне бизнес может не доверять власти, однако ожидаемые экономические выгоды от взаимодействия с властными структурами оказываются приемлемыми для соответствующего сотрудничества.

В экономической системе рыночного типа отношения доверия возникают в ходе взаимодействия трех основных хозяйствующих субъектов – фирмы, домохозяйства, государства. Каждый из указанных субъектов воспроизводит отношения доверия, ориентируясь на определенный, наиболее значимый с его точки зрения набор индикаторов. Отслеживая динамику таких индикаторов, можно оценивать уровень доверия в экономике. Традиционно методики построения индексов доверия опираются на технологии опросов (замер эмоционально-психологического состояния доверия) и анализа фактических данных (экономическая интерпретация отношений доверия). При построении интегрального индекса доверия учитываются показатели, отражающие деятельность большинства экономических субъектов и их доверительное взаимодействие.

В странах зрелого рынка индексы экономического доверия относятся к числу наиболее влиятельных показателей деловой активности. Составляющими блока индикаторов экономического доверия в США являются, в частности, показатели личных доходов и расходов граждан, розничных продаж, розничных продаж в сфере электронной коммерции, продаж в сетях розничных магазинов за неделю, задолженности по потребительским кредитам, а также индексы потребительского доверия, ожиданий потребителей, потребительского комфорта – по данным журнала Money и агентства ABC News, оптимизма инвесторов – по данным банка UBS,

Кембриджский индекс потребительских кредитов. Пристальное внимание к показателям потребительских доходов-расходов обуславливается тем, что расходы потребителей на покупку товаров и услуг составляют около 70% от общей суммы ВВП США.

Для краткосрочных прогнозов уровня доверия в экономике отслеживаются "опережающие" показатели в реальном секторе (количество заявок на получение пособий по безработице, количество выданных разрешений на строительство, отчет об ожиданиях менеджеров по закупкам, кривые доходности); финансовые инвесторы наблюдают за биржевыми индексами, анализируют показатели корпоративных расходов, промышленного производства, потребительских и оптовых цен, уровня занятости, процентных ставок и пр. Важнейшим экономическим показателем является валовой внутренний продукт, который рассчитывается в США с 1930 г. Для замера уровня доверия в пределах глобального экономического пространства учитываются также индексы промышленного производства и потребительских цен Германии (обзор экономической ситуации в Германии по данным IFO), показатели деловой активности в Японии (отчет Банка Японии – обзор Танкан), во Франции (данные INSEE), Мировой и Европейский индексы ожиданий менеджеров по закупкам в производственном секторе (PMI), индексы промышленного производства Китая, Бразилии и другие²⁰⁹.

Между тем, сами по себе индексы и обзоры не дают надежного представления о состоянии дел в экономике, а, следовательно, не могут служить адекватными ориентирами отношений экономического доверия. Например, в правительственном отчете может говориться о падении уровня безработицы, а в альтернативном обзоре – о его росте. Экономические субъекты также могут демонстрировать факты парадоксального поведения, например, одновременно показывать снижение уровня потребительского доверия и увеличение потребительских расходов.

На ограниченные возможности моделирования экономических перспектив неустанно указывает Дж.Сорос. Ход событий, который пытаются предвидеть участники рынка, состоит из рыночных цен, с изменением которых связываются ожидания в отношении динамики основных показа-

²⁰⁹ Баумоль Б. Секреты экономических показателей. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. С. 267–304.

телей, пишет он. Но будущее, которое пытаются предсказать участники рынка, состоит преимущественно из курса акций, а не основных показателей рынка. Курсы акций, как предполагается, должны отображать не прошлый, а будущий поток прибыли, дивидендов и стоимость основных средств. Этот поток не является данным, а, следовательно, составляет не предмет знания, а предмет догадок. Будущее, когда оно наступит, уже будет находиться под влиянием предшествовавших ему догадок: догадки находят выражение в курсах акций, а курсы акций влияют на основные показатели. Когда курсы акций находят способ оказывать влияние на основные показатели, может быть запущен самоусиливающийся процесс, который приведет к тому, что и основные показатели, и курсы акций окажутся достаточно далеко от состояния рыночного равновесия²¹⁰.

Таким образом, излишнее доверие к основным экономическим показателям со стороны субъектов рынка может стать причиной их краха; сама же привычка ориентироваться на экономические показатели сопряжена с отказом от моральных ценностей и ограничений, провоцирует активизацию оппортунистического поведения, которое, в свою очередь, размывает основания хозяйственной жизни общества. Неслучайно с критикой соответствующих постулатов теории неоклассического синтеза выступают представители современного институционализма, которые предлагают свое видение доверительных отношений в условиях рынка.

В соответствии с их подходом, совершение экономических сделок и формирование рыночного равновесия возможны благодаря конституции рынка – совокупности взаимообусловленных норм поведения экономических субъектов. В целом конституция рынка, отмечает А.Олейник, опирается на следующие институциональные нормы:²¹¹

- сложный утилитаризм;
- целерациональное действие;
- деперсонифицированное доверие;
- эмпатия;
- свобода в позитивном смысле;
- легализм (добровольное подчинение закону).

²¹⁰ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности. Москва: ИНФРА-М, 1999. С. 54–66.

²¹¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика. Москва: ИНФРА-М, 2000. С. 104.

Сложный утилитаризм, в отличие от простого, увязывает стремление экономических субъектов максимизировать собственную полезность с продуктивными результатами их деятельности. Идеология простого утилитаризма характерна для субъектов стран с незначительным производственным потенциалом. По мнению специалистов, даже при наличии благоприятных условий экономического развития такая идеология способствует трансформированию установки максимизации полезности в поиск ренты²¹². Модель сложного утилитаризма как система нормативно-ценностных ограничений способна детерминировать индивидуальные поведенческие установки, связанные со стремлением максимизировать ренту, объективными условиями и возможностями ее производительного обеспечения. При этом субъективные устремления соотносятся с возможностями получения выигрыша только за счет собственных действий и усилий, не в ущерб другим субъектам.

Если норма утилитаризма задает целевую функцию индивида, то норма целерациональной деятельности конкретизирует ее, связывая максимизацию полезности с решением конкретных задач. В условиях неполноты информации и ограниченности когнитивных способностей по ее обработке (неполной рациональности) целерациональное поведение превращается в манипулирование индивидом (индивидами), обладающим большей информацией, своими контрагентами для достижения цели – максимизации полезности. Классическими примерами использования асимметричности информации одними агентами в ущерб другим являются рынок подержанных автомобилей ("лимонов") и страхование, связанное с ситуацией "морального риска"²¹³. Подобное поведение получило название оппортунизма и связано с "преследованием личного интереса с использованием коварства, обмана в явной или более тонкой форме"²¹⁴.

Вторая норма конституции рынка – целерациональное действие, отвечающее критериям полной рациональности. Одна из предпосылок целерационального действия заключается в формировании экономическим субъектом соответствующих действительности ожиданий относительно

²¹² Colander D. Introduction. *Neoclassical Political Economy. The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984. P. 8–9.

²¹³ Нуреев Р. Курс микроэкономики. Москва: Норма, 2008. С. 393–395.

²¹⁴ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. С.97.

поведения контрагентов для достижения большей предсказуемости окружающей хозяйственной среды. Модели теории игр служат иллюстрацией сказанному: выбор игроком той или иной стратегии зависит от действий другого игрока. В условиях взаимозависимости экономических акторов целерациональное действие возможно лишь при наличии нормы доверия в отношениях между ними. Доверие при этом заключается в "ожидании определенных действий окружающих, которые влияют на выбор индивида, когда индивид должен начать действовать до того, как станут известными действия окружающих"²¹⁵. Важно, что в рыночной экономике доверие имеет деперсонифицированный характер: здесь круг участников сделок не ограничивается знакомыми людьми.

Одним из условий функционирования рынка на основе доверия является наличие нормы эмпатии. При этом экономический субъект действует в соответствии с такой нормой, когда пытается понять интересы и намерения контрагента. Предсказуемость действий каждого из контрагентов позволяет экономическим субъектам доверять друг другу. Следует, однако, различать желание понять ощущения другого на основе эффекта личной привязанности (симпатии) и эмпатию как элемент целерационального действия. В первом случае речь идет о психологическом феномене, который проявляется в среде узкого круга близко знакомых лиц; во втором индивид пытается встать на лишенную эмоциональной окраски позицию контрагента: продавца, покупателя, кредитора – любого субъекта рыночных отношений. Здесь важен не факт личного знакомства, а факт зависимости экономического субъекта в достижении его собственных целей от позиции контрагентов. Например, в основе стратегии маркетинга товара или услуги лежит попытка производителя (продавца) определить отношение к его продукции потенциального покупателя, попытка увидеть ее глазами покупателя.

Эмпатия, не ограниченная определенным кругом лиц, связана с получением индивидом свободы в своих действиях: деятельность человека тем свободнее, чем лучше он понимает и предсказывает действия окружающих; в таком случае последние превращаются из препятствий достижению рационально поставленных целей в условия успеха. Такой акцент

²¹⁵ Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review*. 1998. March. Vol. 92. № 1. P.12.

позволяет отличить свободу в негативном смысле (как независимость поведения субъекта от намерений и желаний окружающих) от свободы в позитивном смысле, являющейся элементом конституции рынка. Свобода в позитивном смысле заключается не в отрицании влияния окружающих на поведение индивида, а в расчете только на себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях – именно такова основная норма поведения предпринимателей, субъектов бизнеса.

Действительно, когда говорят о свободе бизнеса, об особой психологии делового человека, имеют в виду то обстоятельство, что бизнес является антиподом труду наемного работника, труду насильственному, побуждаемому извне. Бизнес – это социальное и деловое творчество свободного человека. Движущие силы бизнеса лежат в самом человеке: в его личной инициативе, энергии, активности, ответственности, порядочности и исключительном трудолюбии. Человека нельзя заставить быть бизнесменом, можно только создать условия для его экономической свободы. Острое недовольство собой и желание всего добиться собственными силами заставляют субъекта интенсивно думать и активно действовать, искать новые пути и решения, менять стиль своей жизни, пробовать свои способности в различных областях. Между тем, залогом успешного предпринимательства, по Г.Форду, является "принцип служения" – делу, обществу, обездоленным; доминирование лишь финансовых интересов губит принцип служения, так как в жертву приносится будущее развитие.

Предприниматель в своем деле старается самоутвердиться, реализовать личные способности и возможности. К числу родовых признаков бизнеса специалисты относят²¹⁶: обмен деятельностью между хозяйствующими субъектами; склонность к навязыванию своих интересов контрагентам; проявление инициативы; способность и готовность к риску; гибкость делового общения и многообразие форм, методов, способов, приемов делового поведения. При этом считается, что родовые признаки бизнеса зародились гораздо раньше самого рынка. Они имеют агрессивную природу; их зачатки возникают в первобытном обществе, обнаруживаются в недрах рабовладельческого, феодального и других способов производства. Так, по мнению специалистов, работорговля является клас-

²¹⁶ Рыночная экономика: в 3-х т. Т.2. Часть I: Основы бизнеса. Москва: Соминтек, 1992. С. 5.

сическим примером древней системы деловых отношений, в которой соединяются как экономический интерес, личные формы господства-подчинения, так и добровольная продажа в рабство себя и членов своей семьи.²¹⁷ Разновидностью бизнеса в те периоды были завоевания, которые в конечном итоге имели экономическую подоплеку. Итак, свобода экономического выбора в ходе организации бизнеса (в том числе посредством предпринимательской деятельности) традиционно понимается как расчет экономического субъекта на собственные силы и на самого себя при сознательном манипулировании влиянием (интересами) иных субъектов в своих целях. Между тем экономическая теория доказывает, что стремление рационального хозяйствующего субъекта к удовлетворению личного интереса часто является неудачной стратегией. При определении рационального поведения, диктуемого личными (эгоистическими) интересами, исходно допускается, что субъектам чужды чувства альтруизма, верности принципам, желание справедливости.

Модель рационального поведения, диктуемого сиюминутной целью, объясняет поведение экономического субъекта определенными склонностями. Но познавательные достоинства такой модели оказываются одновременно и ее недостатками, поскольку она, как замечает Дж.Стиглер, "позволяет объяснить все, в конечном итоге не объясняя ничего"²¹⁸. Учитывая вышесказанное, большинство экономистов допускают, что рациональные размышления оказывают значительное влияние на экономическое поведение субъектов, но они являются лишь одной из движущих сил.

Традиционно считается, что экономический субъект, следующий спонтанным побуждениям, обречен на убытки. Однако аналогичные результаты присущи любым субъектам, единственной целью которых является реализация собственных интересов. Последний тезис хорошо иллюстрирует так называемая "дилемма заключенных", игровой вариант которой предложил математик А.Такер. Интрига дилеммы состоит в том, что если поведение каждого из субъектов будет соответствовать модели рационального поведения, диктуемого личным интересом, то положение обоих

²¹⁷ Там же. С. 6.

²¹⁸ Франк Р.Х. Микроэкономика и поведение. Москва: ИНФРА-М, 2000. С. 198–199.

ухудшится по сравнению с тем вариантом, когда каждый из них действовал бы во имя солидарности.

Гарвардский экономист Т.Шеллинг приводит другой пример проблем, возникающих у субъекта, действующего исключительно в личных интересах²¹⁹. Предложим, некто похищает другого субъекта, затем хочет освободить его, но опасается, что похищенный обратится в полицию. В обмен на свободу похищенный (субъект *У*) охотно обещает похитителю (субъекту *Х*) не совершать подобных действий. Проблема, однако, в том, что оба понимают: после освобождения не в интересах *У* хранить молчание. Убежденность *Х* в том, что *У* будет действовать рационально (в соответствии с моделью поведения, диктуемой личным интересом), обуславливает невыгодные позиции (и последствия) противостояния для *У*. Поступок же субъекта *У*, являющийся основанием для шантажа со стороны субъекта *Х*, может стать основанием для формирования отношений доверия между ними.

Указанные типы отношений физических лиц можно перевести в плоскость объективных экономических отношений посредством легализации и уважения прав собственности из уважения к закону. Действительно, доверие между участниками сделки поддерживается эффективной системой защиты прав сторон со стороны государства. В свою очередь, наличие четко зафиксированных государством прав собственности облегчает взаимное понимание и учет интересов и намерений субъектами сделки.

Общественный капитал как составляющая отношений доверия.

Как отмечалось, предпосылкой формирования института доверия в экономике являются отношения социальной солидарности; платформой становления такого рода отношений выступает общественный капитал. По мнению Ф.Фукуямы, доверительные отношения обуславливаются наличием норм и ценностей, которые могут подчинять индивидуальные интересы отдельных личностей интересам больших групп. Именно на основе общих ценностей происходит становление всепроникающей культурной нормы доверия, обуславливающей благополучие и конкурентоспособность нации. Свидетельством же снижения уровня доверия и степени социализации (*sociability*) в обществе являются: рост числа правонарушений и гражданских судебных процессов; разрушение семьи;

²¹⁹ Там же. С. 200–201.

увядание разнообразных промежуточных структур гражданского общества – объединений по месту жительства, церковных приходов, профсоюзов, клубов, благотворительных организаций; распространение чувства одиночества, отсутствия единых общественных ценностей. Сегодня процессы десоциализации характерны не только для развивающихся экономик, постепенно они проникают во многие сферы хозяйственной деятельности, становятся нормой общественной жизни. По оценкам Ф.Фукуямы, США, например, расходуют на содержание полиции значительно больше, чем другие развитые государства, а количество заключенных составляет здесь более одного процента населения. На юристов, обеспечивающих возможность судиться друг с другом, граждане США тратят значительно больше, чем в странах Европы и Японии. Обе эти статьи расходов, составляющие значительную часть ВВП, представляют собой как бы прямой налог, возникающий из-за нарушения отношений доверия в обществе, отмечает автор. Впоследствии, если указанные тенденции сохранятся, экономические отношения могут испытать еще более серьезные деформации²²⁰.

Становление и широкое распространение информационных технологий с конца XX в. сопровождалось процессами децентрализации и демократизации общественной жизни. В результате в научных кругах все более распространялось мнение о том, что именно информационно-технологические сети, а не крупные иерархические структуры и стихийные рынки составят в недалеком будущем фундамент устойчивого экономического развития. Ширились надежды, что общество способно освободиться от централизованной власти правительства и крупных компаний; что с развитием современных средств коммуникации надежная и полная информация придет на смену информационной асимметрии, восторжествуют идеалы честного трудолюбия и возникнет добровольное единение людей во имя общего блага.

Однако сегодня можно констатировать, что отношения взаимного доверия не могут возникать спонтанно в условиях отсутствия иерархии. Поведение субъектов, не соответствующее принятым в системе требованиям,

²²⁰ Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния. *Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология*. Москва: Academia, 1999. –С. 123–162. С. 130.

подлежит корректировке при помощи четких правил и санкций. Это относится и к экономике, и к жизни общества в целом. Доверие изначально не воплощено в компьютерных сетях и волоконно-оптических линиях связи; оно не сводится к информации. Таким образом, вовсе не очевидно, что информационная революция ведет к отмиранию крупных организаций с иерархической структурой и становлению замещающего их добровольного сообщества людей. Поскольку объединение возможно на основе отношений доверия, а доверие, в свою очередь, определяется культурными факторами, в условиях разных культур добровольные сообщества могут распространяться различными способами. Способность компании к переходу от крупной иерархической структуры к гибкой сети мелких фирм в значительной степени будет зависеть от уровня доверия и наличия общественного капитала в социуме в целом. Общества с высоким уровнем доверия (например, Япония) создали такие сети задолго до того, как набрала темп информационная революция; между тем, общества с низким уровнем доверия, возможно, никогда не смогут воспользоваться преимуществами, связанными с использованием информационных технологий.

Как отмечает автор, доверие, возникающее в рамках определенного сообщества, есть ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность ко взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами. Последние могут относиться к сфере фундаментальных нравственных ценностей, но охватывают и прочие понятия – профессиональные стандарты, кодексы поведения и другие. **Общественный капитал** знаменует возможности, возникающие из наличия доверия в обществе или его отдельных сегментах; он может существовать на уровне семьи, всего народа либо в рамках некоей промежуточной социальной группы. Общественный капитал отличается от других форм человеческого капитала тем, что создается и передается, как правило, посредством культурных механизмов – через религию, традиции, обычаи²²¹.

По мнению Ф.Фукуямы, *экономисты* в своих объяснениях феноменов хозяйственной жизнедеятельности *игнорируют отношения доверия*, рассчитывая, что просвещенный корыстный интерес в сочетании с такими правовыми механизмами, как договора и контракты, может компенсиро-

²²¹ Там же. С. 134–135.

вать отсутствие доверия в обществе, позволяя незнакомым людям создавать организации, которые будут действовать ради достижения общей цели. Однако общественный капитал невозможно получить путем выработки и реализации рациональных инвестиционных решений; он предполагает приоритет общественных, а не индивидуальных добродетелей. Стихийная склонность к социализации является атрибутом зрелого гражданского общества, и там, где она отсутствует, государству приходится вмешиваться и содействовать образованию сообществ. Но его вмешательство связано с очевидным риском, так как оно может легко подорвать спонтанные объединения, сформовавшиеся в гражданском обществе.

Как показывают исследования, общественный капитал оказывает важнейшее влияние на природу индустриального строя: если люди, работающие на одном предприятии, доверяют друг другу, разделяя общепринятый комплекс этических норм, затраты на организацию совместного труда уменьшаются, а возможности внедрения новых форм организации, продуктов и технологий расширяются. Следовательно, высокий уровень доверия открывает путь к более разнообразным общественным отношениям: так, США стали первопроходцами в создании корпораций в конце XIX – начале XX вв., а Япония – сетевых фирм в XX в. И, наоборот, субъекты, не испытывающие доверия друг к другу, способны взаимодействовать лишь в рамках системы формальных правил и положений, которые нужно постоянно вырабатывать, согласовывать, отстаивать в суде, а потом обеспечивать их соблюдение, в том числе с помощью норм принуждения. *Замещение отношений доверия правовыми нормами способствует росту транзакционных издержек, то есть преобладание недоверия в обществе равносильно введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности, от которого избавлены общества с высоким уровнем доверия.*

Заслуживает серьезного внимания тот факт, что общественный капитал не распределен равномерно между странами и между ассоциациями внутри стран. Ссылаясь на исследования Р.Дора, Ф.Фукуяма отмечает, что все мировые сообщества можно расположить в определенных частях непрерывного спектра, на одном краю которого окажутся индивидуалистические англосаксонские страны (США, Великобритания), на другом – Япония с ее коллективистской организацией. Хотя такое противопоставление искажает реальное распределение общественного капитала по странам

мира, оно может способствовать более ясному пониманию способов и направлений социальных действий.

Так, в обществах с низким уровнем доверия и преимущественной ориентацией на семейно-родственные связи государство должно содействовать созданию крупных эффективных предприятий. В противном случае здесь формируется *седлообразная организационная структура*, когда на одном краю концентрируется значительное число относительно мелких семейных фирм, на другом – небольшое количество крупных, прежде всего, государственных предприятий, в средней же части почти ничего нет. Важно понимать, что распространение отношений доверия в экономике не просто способствует росту крупных организаций: общества с достаточным общественным капиталом по мере развития технологий и рынков способны скорее принять новые организационные формы, нежели те, которые ощущают его недостаток.

Традиционно считается, что мировая система общественного разделения труда обуславливается относительными преимуществами, связанными с наличием капитала, трудовых и природных ресурсов. Однако сегодня, по мнению Ф.Фукуямы, именно общественный капитал становится наиболее влиятельным ресурсом нации. Общества с высоким уровнем доверия способны организовать работу персонала в более гибком режиме и на коллективных началах путем передачи значительной части ответственности на низовой уровень. Напротив, сообщества с низким уровнем доверия должны "огораживать"²²² наемных работников многочисленными бюрократическими правилами²²².

Трем основным формам социализации (семья, добровольные объединения независимых субъектов, государство) соответствуют основные формы организации экономической деятельности: семейное предприятие, корпорация с профессиональной системой управления, государственная компания. Практически все фирмы исходно основываются как семейные организации (базовая единица общества, следовательно, служит и базовым элементом предпринимательства). Но такие предприятия являются лишь начальной точкой развития экономических организаций; по мере развития они непременно требуют участия более широкого круга людей. В то же время хотя права собственности и другие экономические инсти-

²²² Там же. С. 142.

туты действительно необходимы для функционирования современных предприятий и компаний, последние в значительной мере зиждутся на фундаменте социальных и культурных устоев. То же самое касается и современных общественных систем, эффективное функционирование и благосостояние которых возможно лишь при опоре на традиционные этические нормы. Договоры и контракты в пределах таких юридических форм, как акционерное общество, позволяют незнакомым людям, не имеющим оснований для взаимного доверия, работать друг с другом, но сотрудничество будет гораздо более успешным, если отношения доверия существуют. Насколько слаженным будет сотрудничество людей, не связанных родственными узами, зависит от склонности работников к общественному взаимодействию, отмечает Ф.Фукуяма²²³.

По мнению автора, развитое и богатое гражданское общество не обязательно является продуктом успешной промышленной политики. Пример таких стран, как Япония, Германия, США, свидетельствует о том, что своими ведущими позициями мировых промышленных держав они во многом обязаны наличию общественного капитала и естественной склонности к социальному поведению. Однако со временем социум может и потерять общественный капитал, например, вследствие губительного воздействия со стороны чрезмерно централизованной государственной системы. Считается, что минимальный уровень доверия и честности существует в обществе всегда. Между тем, экономическую ценность доверия легче понять, если представить его полное отсутствие в повседневной хозяйственной жизни, говорит Фукуяма. В этом случае договоры стали бы огромными, а все споры пришлось бы решать в судебном порядке, с использованием громоздких процедур. Уделом такой системы является нарастание отношений отчуждения, которые оказывают свое разрушительное воздействие на общество, прежде всего, посредством изменения характера труда²²⁴.

Между тем механизмы функционирования отношений доверия в обществе невозможно понять, абстрагируясь от их экономической составляющей, которая в современных условиях наиболее зримо проявляет себя в деятельности институтов государственно-частного партнерства и социальной ответственности организации.

²²³ Там же. С. 146.

²²⁴ Там же. С. 148–149.

Институт государственно-частного партнерства как основа формирования отношений доверия в экономике.

Особенностью современного этапа глобальных рыночных трансформаций является преобразование отношений собственности и управления в отраслях производственной инфраструктуры – в так называемых сетевых отраслях, имеющих признаки естественных монополий и объединяющих магистральные трубопроводы, морские и воздушные порты, системы снабжения водой, газом, теплом, электроэнергией, сети телекоммуникаций, почтовую связь и др. До недавнего времени инфраструктурные сети, на долю которых приходится 2/3 ВВП и занятых в развитых странах, оставались преимущественно объектами государственной собственности и государственного влияния; однако сегодня приоритет отдается принципам новой системы государственного управления, ориентированной на сокращение государственных расходов в сфере предоставления общественных услуг. Все большее распространение получает подход к государству как субъекту хозяйственных отношений, способному участвовать в коммерческом производстве общественных благ в стране и за ее пределами. Эффективной формой такого производства становится *институт партнерства государства и частного сектора* (Public-Private Partnership), или "государственно-частное партнерство" (ГЧП) – институционально-организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности.

Идея государственно-частного партнерства не нова, на рубеже XIX–XX вв. она стала двигателем крупномасштабных инфраструктурных проектов во многих странах мира. Сегодня наблюдается новая волна интереса к проблеме ГЧП, теоретические и практические аспекты которой активно исследуются в работах многих отечественных и зарубежных авторов. Между тем, несмотря на актуальность взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса, в Украине исследованию теоретических аспектов указанной проблемы не уделяется достаточного внимания.

По мнению специалистов, ГЧП направлено на реформирование государственной собственности в целях ее более органичного включения в систему рыночных отношений и является альтернативой приватизации

жизненно важных (стратегических) экономических объектов²²⁵. Таким образом, возникает нечто среднее между государственным предпринимательством (в форме казенных и унитарных предприятий, акционерных обществ с контрольным пакетом государства в уставном капитале) и полной передачей объекта собственности частному капиталу, в том числе и через приватизацию. В системе ГЧП государство рассматривается как своего рода агентство по производству общественных (публичных) благ, которое может основываться только на рыночных принципах²²⁶. Часть этих благ оно может производить самостоятельно, а часть – путем привлечения ресурсов и возможностей частного сектора. При этом государство как суверен выступает единым и единственным субъектом и публично-правовых (носитель власти), и гражданско-правовых (участник хозяйственного оборота) отношений.

Государство при всех условиях остается субъектом публично-правовых отношений, и этот факт является определяющим для гражданско-правовых отношений, в которые государство как суверен не может вступать в качестве рядового субъекта гражданского права. Поэтому, как считают специалисты, нельзя ставить вопрос об изначальном равноправии государственного и частного партнеров в соответствующих проектах. Такое равноправие наступает только тогда, когда на основе суверенных прав государства в соглашении о ГЧП определены условия и особенности реализации гражданско-правовых отношений. То есть государство как суверен выступает особым субъектом гражданского права, который:

- определяет рамки правового поля, в пределах которых действуют все остальные субъекты гражданско-правовых отношений;
- сохраняет властные функции, даже вступив на началах равенства сторон в указанные отношения (так как может принимать административные акты, это равенство игнорирующие);
- участвует в хозяйственном обороте не в своих специфических интересах, а в целях наиболее эффективного отправления публичной власти.

²²⁵ Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. Москва: Наука, 2005. С. 5; Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса. *Вопросы экономики*. 2008. №. 8. С. 79.

²²⁶ Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. *Вопросы экономики*. 2008 № 8. С. 63.

Модели и структура ГЧП разнообразны, однако характерные черты позволяют вычленять партнерство как самостоятельное специфическое явление. Оно возникает как формализованная кооперация государственных и частных структур, специально создаваемых для достижения определенных целей и опирающаяся на соответствующие договоренности сторон. Специалисты выделяют следующие черты ГЧП, отличающие его от других форм отношений государства и частного бизнеса:

- определенные, часто длительные (от 10–15 до 20 и более, а в случае концессии – до 50 лет) сроки действия договоров о партнерстве;
- проекты обычно создаются под конкретный объект производственной или социальной инфраструктуры, который должен быть завершен к установленному сроку;
- специфичность форм финансирования проектов: за счет частных инвестиций, дополненных государственными ресурсами, или же совместное финансирование несколькими участниками;
- обязательное наличие конкурентной среды: каждый контракт или концессионное соглашение заключаются на конкурентной основе;
- специфичность форм распределения ответственности между партнерами, когда государство устанавливает цели проекта с позиций общественных интересов; определяет его стоимостные и качественные параметры; осуществляет мониторинг реализации проекта; частный партнер берет на себя оперативную деятельность по разработке, финансированию, строительству, эксплуатации, управлению, предоставлению услуг потребителям;
- разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон.

Разделение прав собственности между государственным и частным секторами экономики в рамках ГЧП обычно касается не всего комплекса полномочий, на которые распадается в хозяйственном обороте суверенное право титульного собственника, а лишь некоторых из них, в частности:

- права контроля над использованием активов;
- права на доход;
- права на управление;
- права на изменение капитальной стоимости объектов;
- права на переуступку отдельных собственнических правомочий другим лицам;
- другие.

Проекты ГЧП представляют собой не простое сложение ресурсов, а совершенно особую конфигурацию интересов и соответствующих правомочий партнеров, в пределах которой государство как носитель общественно значимых интересов исполняет целеполагающую и контрольную функции для достижения эффективности общих результатов проекта и обеспечения собственной коммерческой выгоды, а частный партнер прилагает усилия для максимизации прибыли. Общественная же синергия заключается в том, что социум получает возможность потребления более качественных коммунальных услуг, избегая рисков сокращения числа рабочих мест и увеличения тарифов.

Существует два крайних подхода к пониманию государственно-частного партнерства. Согласно одному из них, ГЧП идентифицируется с приватизацией и рассматривается в качестве ее особой формы – косвенной приватизации. В соответствии с другим, – партнерства не являются ни приватизированными, ни национализированными институтами; это – своего рода "третий путь", проходящий по границе государственного и частного секторов и позволяющий использовать политические по сути формы предоставления населению качественных публичных благ. По мнению специалистов, конструктивным содержанием института ГЧП является то, что он является полноценной альтернативой приватизационным программам, позволяя, с одной стороны, реализовать потенциал частнопредпринимательской инициативы, с другой, – сохранить контролирующие функции государства в социально значимых секторах экономики. Дело в том, что, в отличие от приватизации как формы возмездной передачи объектов государственной собственности юридическим и физическим лицам, в партнерствах право собственности сохраняется за государством.

В соответствии с целями государственно-частного партнерства различают его основные модели, касающиеся:

- организации;
- финансирования;
- кооперации.

Принятые в мировой практике классификации ГЧП выделяют обычно следующие его *формы*:

- *Контракт* как административный договор, заключаемый между государством (органом местного самоуправления) и частной фирмой на

осуществление определенных общественно необходимых видов деятельности. При этом частный партнер получает право на оговариваемую долю дохода (прибыли) или собираемых платежей, а также на возможные льготы и преференции; на долю государства приходится значительная часть расходов и рисков.

- *Аренда* в ее традиционной форме и в форме лизинга предлагает передачу прав пользования государственного (муниципального) имущества частному партнеру на определенный срок и за определенную плату. Право распоряжения имуществом остается за государством, за исключением случая договора аренды с выкупом или специального лизингового соглашения.

- *Концессия* (концессионное соглашение), при котором государство (муниципалитет), оставаясь полноправным собственником имущества, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. За пользование объектами государственной или муниципальной собственности концессионер вносит оговоренную плату, право же собственности на выработанную по концессии продукцию принадлежит ему.

В Украине Закон о концессионных соглашениях действует с 1999 г., в то же время существует много непроработанных вопросов для его успешной реализации. В частности, как считается, в сложившейся правовой системе отсутствует корректное разделение субъектов публично-правовых и гражданско-правовых отношений, поэтому необходимы определенные шаги по введению категории публичных лиц и регламентации соответствующих правомочий. Впрочем, указанное несовершенство правовой системы касается не только организационной стороны концессионных соглашений, но и государственно-частного партнерства в целом. Другой важнейшей причиной недееспособности закона о концессионных соглашениях называется непроработанность механизмов защиты прав концессионера.

Так, в отличие от концессии, где концессионеру на правах собственности принадлежит вся выпущенная продукция, договор о разделе продукции предполагает условия долевого владения партнеров частного бизнеса и государства. В мировой практике такие соглашения особенно активно используются в сфере нефтедобычи. В Норвегии, например, государство участвует

в эксплуатации практически всех месторождений на континентальном шельфе прямо (через государственные компании), а также через выделение государственной доли и выдачу лицензий негосударственным предпринимательским структурам на поиск и добычу углеводородов, обеспечивая таким образом право на часть дохода от добываемых ресурсов.

При реализации проектов ГЧП используются различные механизмы сотрудничества в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств, принципов разделения рисков и ответственности между партнерами.

Государство регулирует деятельность в сфере партнерства с частным бизнесом посредством:

- разработки стратегии и принципов отношения бизнеса с обществом в целом и с публичной властью в частности;
- формирования институциональной среды для разработки и реализации партнерских проектов;
- организации и управления на основе конкретных форм, методов и механизмов.

Примерами успешной реализации проектов ГЧП в Европе могут служить расширение и модернизация международного аэропорта в Варшаве, реконструкция аэропорта во Франкфурте-на-Майне и другие. Примеры неэффективных проектов также нередки. Однако, несмотря на отдельные неудачи в реализации проектов области применения различных форм ГЧП стремительно расширяются. Если ранее концессионные соглашения применялись при сооружении автострад, автостоянок, в обеспечении централизованным теплоснабжением, то сегодня они практикуются в таких сферах, как национальная оборона, здравоохранение, образование, кабельное телевидение, некоторые виды городского общественного транспорта и др.

В Украине такие проекты могли бы стать важным подспорьем модернизации инфраструктурных отраслей в условиях слабой финансовой потенции государства. Однако масштабы заключения концессионных соглашений остаются здесь довольно скромными; известны некоторые проекты в области автодорог, объектов коммунальной собственности, имущества территориальных общин. Важно учитывать, что в крупных инфраструктурных проектах доля инвестиционного участия государства не может быть ниже 40–60%. Серьезной проблемой сотрудничества явля-

ется также оппортунизм в поведении деловых партнеров, что обуславливает тенденцию удорожания проектов в среднем на 20% в год²²⁷.

В первое десятилетие XXI в. обнаружилась еще одна тенденция в функционировании государственных предприятий, связанная с интернационализацией сетевых отраслей, в которых государство до сих занимало преимущественно монопольные позиции. На протяжении почти всего прошлого века сетевые услуги не играли существенной роли в потоках прямых иностранных инвестиций; доминирующие позиции здесь стабильно занимали промышленные предприятия. Однако с середины 1990-х гг. наблюдается интенсивный процесс интернационализации отраслей общественной инфраструктуры (транспорта, телекоммуникаций, почтовых услуг, радиовещания, энергетики, водоснабжения и пр.), а в 2000-е гг. выявилось новое качество указанных процессов, когда из сетевых отраслей, находящихся в государственной, частной или смешанной собственности, выросли крупные ТНК. Возникает парадоксальная ситуация, когда многие государственные корпорации остаются монополистами на внутреннем рынке и одновременно стараются агрессивно использовать новые возможности для собственного усиления на внешних интегрированных рынках; они выступают как государственные компании в своих странах и как частные – за рубежом.

В экономике современной Украины, несмотря на значительные масштабы и темпы приватизации, государственные предприятия и компании смешанной формы собственности продолжают играть важную роль. По состоянию на 2016 г. в госсекторе было занято более 15% от общего числа работников и аккумулировано более 18% стоимости необоротных и оборотных активов. Объектами государственной собственности являются атомные станции, почтовая сеть, железные дороги, энергопотоки²²⁸. Оценивая эффективность функционирования предприятий госсектора, эксперты отмечают, что их вклад в общие финансовые результаты национального хозяйствования не соответствует размеру их экономического потенциала: по сравнению с частными компаниями, в распоряжении го-

²²⁷ Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. С. 71–76.

²²⁸ Частка державного сектору у складі економіки за 2016 рік / Міністерство економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikil>; Державний сектор і функції держави у період кризи. Київ: СПД Моляр С.В., 2009. С. 26.

сударственных предприятий находится больше активов, которые функционируют с меньшей эффективностью либо вообще не задействуются. В то же время по уровню рентабельности предприятия госсектора не только не уступают частным компаниям, но и опережают их; такой эффект обуславливается весомым вкладом в общий финансовый результат субъектов природных монополий (сетевых (инфраструктурных) компаний).

Несмотря на то, что в общем количестве предприятий Украины на долю госсектора приходится сегодня менее 1%, а его интегральный показатель удельного веса в экономике составляет около 11%²²⁹, оздоровление государственного сектора традиционно рассматривается в контексте дальнейшего сокращения его масштабов посредством приватизации. Однако и в развитых странах мира не существует гарантий от реализации коррупционных схем в области приватизации, а переход объекта из государственной собственности в частную не означает автоматического повышения эффективности его функционирования. Кроме того, процессы приватизации, как правило, сопровождаются сокращением рабочих мест, падением жизненного уровня населения, ростом социальной напряженности в обществе. Полноценной альтернативой приватизационным процессам, катализатором модернизации инфраструктурных отраслей, расширением сферы доверительных отношений в экономике Украине могли бы стать проекты ГЧП. Одновременно со становлением института социальной ответственности организации такие проекты могли бы заложить долгосрочные тенденции накопления общественного капитала.

Институт социальной ответственности организации как составляющая экономики доверия. Одной из важнейших международных инициатив в области гармонизации функционирования современного гражданского общества является концепция социальной ответственности организации. Указанная концепция в форме стратегического проекта глобального сообщества конца XX – начала XXI вв. реализуется преимущественно посредством разработки национальных и международных стандартов поведения и отчетности бизнес-структур. В Украине различные аспекты социальной ответственности хозяйствующих субъектов исследу-

²²⁹ Частка державного сектору у складі економіки за 2016 рік. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikilS>

дуются в работах Д.Баюры, Е.Гришиновой, А.Колота, С.Мельник, Н.Супрун, Ю.Уманцева и других авторов. В то же время фундаментальные научные исследования в русле указанной проблематики только набирают силу. Их актуальность обуславливается тем, что адаптация института социальной ответственности организации к реалиям современной рыночной среды в Украине могла бы стать действенной предпосылкой восстановления отношений доверия между субъектами всех уровней хозяйствования.

Понятие "социальная ответственность организации" в современном экономико-правовом лексиконе отождествляется преимущественно с социальной ответственностью бизнеса. В то же время в самом широком смысле понятие "организация" отображает динамические закономерности функционирования, поведения, взаимодействия элементов биологических, социальных, технических объектов и соотносится с понятиями структуры, системы, управления. Действительно, *организация* (франц. *organisation*, от позднелат. *organizo* – сообщаю стройный вид, устраиваю) – это, во-первых, внутренняя упорядоченность, взаимодействие относительно дифференцированных и автономных частей целого; во-вторых, совокупность процессов (действий), ведущих к согласованности между частями целого; в-третьих, объединение хозяйствующих субъектов, совместно реализующих некоторую программу (цель) на основе установленных правил и процедур.

В русле отечественной политико-экономической традиции организация трактовалась, прежде всего, как *организация производства* – форма, порядок соединения вещественного и личного элементов процесса производства в целях обеспечения выпуска высококачественной продукции, повышения производительности труда, эффективности использования ресурсов. Организационно-экономическая структура производительных сил, включающая общественное разделение труда, специализацию, кооперирование, комбинирование, отображала "макроэкономическое" видение процессов общественного производства в условиях индустриального общества. В ходе рыночной трансформации хозяйственной системы актуализировалась проблема организационного обустройства и поведения субъектов микроэкономического уровня. Их исследованием активно занималось неоклассическое направление в экономической науке, однако в традициях указанного подхода фирмы и домохозяйства (впрочем, так же,

как и государство) позиционировались преимущественно как некие монолитные субъекты-акторы рыночных взаимодействий. Однако в ходе информационной и технологической революций конца XX в. значительно актуализировался "институциональный взгляд на мир". Такой "взгляд" сконцентрировался на организационных структурах разного уровня.

Несмотря на то, что понятие "институт" достаточно широко используется в научном и деловом лексиконе, в трактовке его содержания до сих пор сохраняются существенные разногласия. По мнению специалистов, главный водораздел проходит между пониманием институтов как устойчивых норм и правил, определяющих поведение людей и их объединений, и как организаций, к числу которых относятся фирмы, домохозяйства, государство, партии, профсоюзы и т. д. По существу две данные позиции, как можно предположить, не противоположны, а дополняют друг друга. Такая точка зрения находит отображение в современной литературе, когда нормы и правила рассматриваются как простые институты по отношению к организациям – сложным институтам. Организации, следовательно, основывают свою деятельность на комплексной системе норм и правил.

До недавнего времени наиболее активно категория "социальная организация" использовалась в социологической науке и системе менеджмента. Одной из форм социальной организации является трудовая организация, эффективность функционирования которой в контексте социологического подхода обуславливается отношениями сплоченности, стабильности, трудовой и общественной активности, дисциплинированного взаимодействия работников и пр. Однако указанные аспекты односторонне отображают содержание трудовой организации как предприятия или учреждения, не затрагивая сущности ее экономической природы.

Неоклассическая экономическая теория достаточно полно исследовала суть и функции фирмы (предприятия) как субъекта экономических отношений, но из поля ее зрения ускользала социальная составляющая указанного субъекта. И лишь со второй половины XX в. институциональное направление в науке "раздвинуло" рамки фирмы как объекта-точки рыночного пространства в глазах неоклассического подхода и сформировало представление о фирме как:

- планирующей системе, организуемой технократией (Дж.Гелбрейт);
- организационной системе контрактных отношений (О.Уильямсон);
- организации, минимизирующей транзакционные издержки (Р.Коуз);

- организации – средоточии социально-экономической информации (К.Менар) и др.

Институциональный подход в науке, таким образом, объединил до тех пор разрозненные социальную и экономическую стороны фирмы, трансформировал ее в социально-экономическую организацию.

Аналогичным образом подверглись видоизменению и другие субъекты рынка – домохозяйства и государство. Так как организационно-правовые формы фирм предполагают значительный субъектный диапазон предпринимательской деятельности: от одного человека до многих десятков тысяч (также и домохозяйства, которые институционально берут начало от одного субъекта), то они оказываются равносопоставимыми рыночными игроками не только друг с другом, но и в сравнении с огромным государством, а экономический мир в контексте институциональной его интерпретации предстает многомерным – наполняется социально-экономическими организациями различной степени сложности. В идеале каждая такая организация представляет собой социум в миниатюре: она обладает четкими границами, социальным расслоением, является носителем спектра социальных ролей и статусов, отличается характером выполняемых функций, опирается на собственные органы власти и формирует систему социально-экономических отношений между внутренними субъектами и во внешней среде.

Так как *фирма во всем многообразии ее организационно-правовых форм* остается первичным системообразующим звеном современной рыночной экономики, то именно она *становится инициатором реализации концепции социальной ответственности организации*. Наиболее распространенной организационно-правовой формой бизнес-деятельности сегодня является корпорация, поэтому инициатива социальной ответственности организации реализуется преимущественно в форме "социальной ответственности корпорации" (Corporate Social Responsibility – CSR), которая, учитывая интересы общества, берет на себя ответственность за результаты своей деятельности по отношению к потребителям, партнерам, собственным работникам и акционерам, местным жителям, обществу в целом. Концепция социальной ответственности применима, однако, к любой частной компании, занимающейся бизнесом, а в более широком контексте – к деятельности любого рыночного института, в том числе к

бесприбыльным организациям, предоставляющим некоммерческие услуги, а также административным органам власти²³⁰.

Консультативная группа специалистов при Международной организации по стандартизации определяет стратегию социальной ответственности как "сбалансированный подход, в рамках которого организации решают экономические, экологические и социальные вопросы таким образом, чтобы приносить пользу людям, жителям местных сообществ и обществу в целом"²³¹. При этом объектом социальной ответственности является так называемый стейкхолдер (stakeholder) – "заинтересованная сторона" – лицо или группа лиц, имеющих определенный интерес в любых действиях организации. Как правило, к числу объектов социально ориентированного бизнеса относят собственный персонал компании, потребителей продукции и услуг, представителей смежных организаций, жителей прилегающих территорий, граждан, требующих специального внимания со стороны общества (дети, инвалиды, сироты, пенсионеры, беременные женщины, студенты и др.), социальную инфраструктуру и др.

Как отмечают специалисты, концепция социальной ответственности бизнеса выходит за рамки обязательств организации соответствовать в своей деятельности установленному законодательству определенной страны и предусматривает добровольные действия фирмы по улучшению качества жизни своих работников и членов их семей, равно как и жителей местной территории и общества в целом. Существует достаточно примеров добровольного взятия на себя известными фирмами бремени социальной ответственности, причем указанное "бремя" оборачивается для них неоспоримыми конкурентными преимуществами вследствие уменьшения количества возбуждаемых судебных исков и разбирательств, укрепления имиджа торговой марки, уменьшения текучести кадров, сохранения лояльных работников, расширения рынков сбыта, увеличения числа инвесторов и партнеров.

Вместе с тем, в начале XXI в. в отношениях рыночных субъектов в ходе реализации концепции социальной ответственности бизнеса наметились противоречивые тенденции. Выяснилось, что проблема социальной

²³⁰ Конарева Л.А. Социальная ответственность организации: мировой опыт. *США – Канада: ЭПК*. 2008. № 12. С. 78.

²³¹ Leonard D., McAdam R. Corporate Social Responsibility. *Quality Progress*. October 2003. P. 27.

ответственности бизнеса по-разному воспринимается в обществе. В частности, государство выделяет для себя такие приоритеты ответственности предприятий, как укрепление налоговой дисциплины, стабилизация социально-экономической ситуации в регионах, подготовка рабочих кадров и обеспечение занятости, создание и поддержание объектов инфраструктуры. Граждане связывают социальную ответственность фирмы с обеспечением достойных условий труда и отдыха для сотрудников, предложением высококачественных товаров и услуг, осуществлением социальных программ. Корпорации, с одной стороны, посредством принятия кодексов этического поведения, социально ориентированных программ, налаживания связей с общественностью формируют привлекательный имидж в обществе; с другой стороны, будучи участниками громких корпоративных скандалов конца XX – начала XXI вв., в значительной степени ослабляют отношения доверия на всех уровнях хозяйствования. Ответом на глобальную тенденцию дестабилизации финансово-экономической сферы стало усиление давления на корпорации с целью повышения их социальной ответственности посредством новых общественных инициатив, законов и нормативных документов (стандартов SA – 800, ISO – 2600 и других).

Важно, однако, отметить, что современная концепция социальной ответственности бизнеса не исчерпывается принятием определенных стандартов. Так как в рыночной экономике любая организация является "открытой системой", она несет ответственность перед всеми заинтересованными лицами, является общественно ответственной (social responsibility). Важнейшими направлениями адаптации института социально ответственной организации к условиям современной Украины могли бы стать меры по обеспечению гарантий прав собственности и условий безопасного ведения бизнеса, укрепления оснований независимой судебной системы, законодательное формирование прозрачных условий для социальной деятельности, вычленение приоритетов социальной ответственности организаций, внедрение в практику компаний стандартов социальной отчетности, принятых в европейских странах.

С общеметодологической точки зрения значительный интерес представляет норма добровольности принятия бизнесом бремени социальной и экологической ответственности. Почему корпоративные структуры "облачаются" в своеобразный кодекс чести? В глобальном измерении этот вопрос сегодня остается открытым. Действительно, в условиях рынка

господствующими принципами действий хозяйствующих субъектов являются свобода экономического выбора, проистекающая из частной собственности на ресурсы, и максимизация выгоды. Что движет предпринимателями, которые руководствуются мотивами, противоречащими основным законам рынка (капитализма)? По мнению специалистов, возможно двоякое объяснение указанной проблемы: с позиций эгоизма и альтруизма. Так, П.Друкер находит истоки социальной ответственности в начале XIX в. в деятельности двух известных американских бизнесменов – Э.Карнеги и Дж.Розенвальда²³². Э.Карнеги, исходя из принципа "Мы станем богатыми, чтобы творить добро", был филантропом и стоял у истоков создания благотворительных фондов. Его примеру последовали другие американские бизнесмены (Л.Стэнфорд, Г.Хантингтон, Дж.Морган, Г.Фрик, Э.Мэллон, Рокфеллеры, Г.Форд), которые создавали "культурные памятники самим себе" в виде музеев, концертных залов, оперных театров, университетов и прочих фондов, существующих и поныне. У Дж.Розенвальда было иное кредо: "Вы должны быть способными делать добро, чтобы стать обеспеченными"; направляя средства на повышение жизненного уровня местных жителей, этот предприниматель расширял емкость рынка для сбыта собственных товаров.

Но сегодня, когда экономический мир становится многомерным, объяснить ответственную социальную мотивацию бизнеса исключительно принципами альтруизма и эгоизма становится затруднительным. Разрешение указанной проблемы требует новых подходов к пониманию социально-экономического института. Ценностная методология экономического анализа должна заложить основания для восстановления равновесного функционирования и устойчивого развития социально-экономической системы, а вместе с тем – и отношений доверия в обществе на длительную перспективу.

Глобальные институциональные ловушки как источник недоверия в экономике. Переплетение процессов модернизации и мирохозяйственной интеграции для национальных экономических систем сегодня сопряжено с формированием институциональных ловушек. Понятие "ловушки" для национальной экономики в наиболее определенном смысле

²³² Drucker P. The New Meaning of Corporate Social Responsibility. *California Management Review*. 1984. Vol. XXVI. № 2. P. 53–63.

было введено Дж.Кейнсом, который показал, что в так называемую ловушку ликвидности государство может попасть, увеличивая денежную массу в экономике с целью стимулирования инвестиций и производства. В случае, когда предложение денег превышает некий критический рубеж, дальнейшее насыщение экономики деньгами не способно снизить процентные ставки (ниже i_0). В результате исходные регулирующие намерения реализуются в противоположном направлении: товарные рынки перестают получать импульсы от денежного рынка, инвестиционные процессы замедляются, зато растет спекулятивная активность хозяйствующих субъектов, а вместе с тем и риск инфляционных процессов. Оказавшись в ликвидной ловушке, экономика "скатывается" в состояние устойчивого равновесия при неполной занятости ресурсов, при котором инструменты денежной политики оказываются не просто неэффективными, но инфляционно опасными.

Несмотря на то, что ловушки ликвидности (когда эластичность спроса на деньги в экономике стремится к бесконечности) и "нулевой" эластичности спроса на деньги по проценту были описаны Кейнсом еще в 1930-е годы., построенная на основании этих описаний модель IS-LM остается до сих пор мало проясненной и достаточно неоднозначной в применении. В контексте более широкого подхода эта модель свидетельствует о том, что основной ловушкой рыночной (капиталистической) экономики является циклический характер ее развития. Особенностью (законом) такого развития является хроническое недопотребление (или расточительное расходование) экономических ресурсов, вследствие чего траектория хозяйственного движения, по образному выражению К.Маркса, предстает как переход от одного кризисного состояния к другому. Попытки правительственного воздействия на указанную траекторию с помощью традиционных инструментов не отменяют закон социально-экономической цикличности, а лишь вносят определенную специфику в механизм его действия.

Так, регулирование процентных ставок через изменение предложения денег практиковалось в кризисные периоды во многих странах, но в конечном итоге денежный рынок, как правило, попадал в ликвидную ловушку. В 1970-е годы, как известно, такая политика способствовала активизации инфляционных процессов в экономике. В 1980-е годы сторонники концепции "экономики предложения" выдвинули тезис о том, что

высокие налоговые ставки снижают стимулы к труду и инвестиционную активность в экономике. Последовавшая за этим "налоговая революция" в США и европейских странах преследовала цель (которая в полной мере так и не была достигнута) через снижение налогов способствовать увеличению объемов совокупного равновесного дохода, а, следовательно, и чистых налоговых поступлений в бюджет. В целом попеременное использование инструментов монетарной и фискальной политики в 1980-е годы, хотя и позволило развитым странам "укротить" инфляционные процессы, но ценой значительного роста безработицы и дефицита государственных бюджетов. Попытка дерегулирования финансовых отношений в конце XX – начале XXI вв. способствовала развертыванию глобального финансово-экономического кризиса.

В отличие от ловушек ликвидности, присущих капиталистической экономике, для хозяйственной системы традиционного социализма крупнейшей ловушкой стал феномен хронического дефицита, обусловленный механизмами жесткого административного контроля сферы товарно-денежного обращения. Попытки преодоления указанной ловушки посредством радикальной либерализации цен и торговли привели к распаду всего хозяйственного пространства и активизировали разрушительные процессы (спад производства, декапитализация, снижение жизненного уровня населения и пр.), не преодоленные в экономике постсоветских стран до сих пор.

В 1990-е годы феноменом ловушек в переходных экономиках заинтересовались представители институционального направления в науке. При этом *"институциональная ловушка"* была идентифицирована как неэффективная устойчивая норма хозяйственной жизнедеятельности, имеющая самоподдерживающийся характер. Идея неэффективной нормы для объяснения механизмов формирования институциональных ловушек в экономике была заимствована из технических наук; наглядным примером живучести неэффективных норм в технологических системах стал QWERTY-эффект.

Концепция QWERTY-эффектов выявила свою продуктивность при исследовании институциональной системы общества в условиях становления новой экономики – сетевой техносферы хозяйствования. По мнению М.Кастельса, новая экономика стимулирует производственную активность, формируя для глобальной хозяйственной системы потенциал уско-

рения экономического роста; однако обратной стороной динамизма оказывается неустойчивое состояние этой системы. Так, современные развитые страны вследствие сложившегося миропорядка имеют возможность беспрепятственно контролировать более 70% ресурсного потенциала планеты. Остальные регионы мира, в разной степени вовлеченные в процессы глобализации, неизбежно испытывают влияние техносферы, важнейшим атрибутом которого являются институциональные ловушки. К числу последних можно отнести:

– **ловушку бедности, или порочный круг нехватки капитала** (рис. 3.2.1):

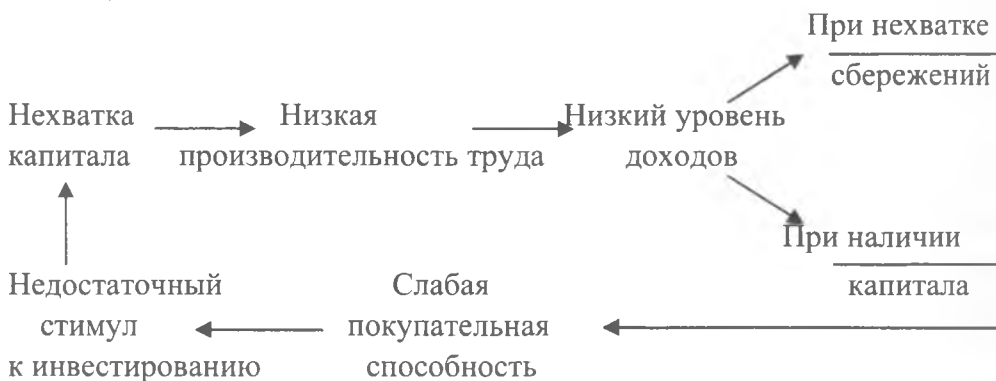


Рис. 3.2.1. Ловушка бедности

Как видно, ловушка бедности генерирует стимулы, понижающие производительность труда и тем самым консервирует бедность в экономической системе. В зоне бедности сегодня находится гораздо большая часть населения мира, нежели определяет официальная статистика, вследствие скрытой и вынужденной безработицы, нестандартной занятости, низких минимальных норм оплаты труда и потребления и пр. Кластеры бедности формируются в кварталах крупных городов, отдельных населенных пунктах, охватывают целые страны и регионы, становятся зонами постоянных социальных угроз. По данным Института демографии и социальных исследований имени В.Птухи, в Украине в 2016 г. количество граждан, живущих за чертой бедности, увеличилось в два раза в сравнении с предыдущим годом: в 2015 г. их было 28%, а через год – 58%. Также растет и уровень бедности, определяемый по критериям ООН. Хотя относительный показатель бедности в Украине почти не меняется: за чертой бедно-

сти проживают около 23% семей, в составе которых – пенсионеры и около 38% семей с двумя детьми²³³;

– **ловушку несостоявшихся (хрупких) государств**, которая воспроизводит процессы эрозии и упадка государственных и общественных институтов. Сегодня состоятельность государства обуславливается его способностью обеспечивать стабильность в управлении общественным развитием на демократических началах при сохранении территориальной, политической, идейной целостности страны. Результатом состоятельности государства в социально-экономической сфере является умение сформировать системные механизмы эффективного использования собственного и заемного ресурсного потенциала для создания конкурентоспособной продукции и повышения уровня народного благосостояния. Число несостоявшихся государств в мире, начиная со второй половины XX в., неуклонно растет. По оценкам международных экспертов, общий объем убытков от их деятельности (точнее, бездеятельности) в 2006 г. составлял 276 млрд долл.²³⁴. Слабость государства проявляется в экономической отсталости, неспособности жить собственным трудом и капиталом, неумении свести доходную и расходную статьи бюджета, безответственности при использовании и возврате заемных средств, в распространении нелегальной миграции, деградации окружающей среды, разрастании сети "серых обществ" и криминальных отношений. Из 113 государств, лежащих за пределами Запада, лишь немногим за последние полвека удалось реально сократить свое отставание от лидеров экономики и превзойти весьма усредненный мировой показатель ВВП на душу населения, исчисленный по паритету покупательной способности валют. Из числа таких стран 12 представляют Восточную и Юго-Восточную Азию, 7 – Латинскую Америку и Карибский бассейн, 5 – Западную Азию, 9 – Африку, 3 – Восточную Европу.

В соответствии с критериями CPIA Всемирного банка, 27 стран за период с 1977 по 2004 гг. оказались неспособными провести любые реформы по укреплению государственности; вероятность же выбраться из ло-

²³³ Рівень бідності в Україні зріс вдвічі. URL: http://espresso.tv/news/2016/10/09/riven_bidnosti_v_ukrayini_zris_vdvichi

²³⁴ Красильщиков В. Актуальный предмет исследования: несостоявшиеся государства. *Мировая экономика и международные отношения*. 2008. № 7. С. 101.

вушки хрупких государств очень мала: средняя продолжительность жизни здесь составляет 60 лет²³⁵;

– **ловушку спроса и предложения (равновесной рыночной цены).** Широко распространенное накануне радикальных рыночных реформ 1990-х гг. в СССР мнение относительно всемогущества равновесной рыночной цены – ее способности быстро преодолевать дефицит на потребительском рынке и модернизировать общую производственную структуру хозяйства оправдалось своеобразно. Сравнительно невысокий уровень доходов в традиционном социалистическом обществе (который, к тому же, значительно уменьшился в ходе трансформационного спада производства) привлек на рынки постсоветских стран огромное количество дешевых и низкокачественных товаров из Турции, Кореи, Китая. Дешевизна предлагаемых товаров способствовала консервации низкой заработной платы, соответствующей структуры спроса, а, следовательно, и предложения. Структура производства на постсоветском пространстве также модернизировалась, однако не в сторону повышения его инновационности, как предполагали реформаторы, а в сторону сырьевой направленности. Именно энергетические ресурсы оказались наиболее востребованными техносферой, и равновесная цена мирового рынка закрепила эту потребность. Сырьевая направленность экономики в постсоветских странах стала разновидностью устойчивого равновесного функционирования народнохозяйственных комплексов, последствиями чего являются ловушки неконкурентоспособности отечественных товаров при дешевизне рабочей силы и инфляции издержек;

– **ловушку инерционного развития.** Ее механизмы разнообразны. В частности, сырьевая структура экспорта на фоне поступательных темпов роста создает для страны иллюзию приемлемости инерционного развития и маскирует опасность превращения в сырьевой придаток техносферы, когда выход из ловушки будет практически невозможен либо сопряжен с огромными социально-экономическими потерями. Сегодня ценой пребывания в ловушке инерционного развития для Украины является непрерывный рост транзакционных издержек, чреватый угрозами суженного воспроизводства;

²³⁵ Там же. С. 103.

– **бюрократическую ловушку**, суть которой заключается в чрезмерном административном давлении на экономику, в немотивированности чиновников на конструктивные позитивные перемены. Такая ловушка обусловлена не столько конкретными интересами чиновников, сколько самой системой бюрократической власти, ее иерархической соподчиненностью, которая продуцирует боязнь принятия эффективных управленческих решений в условиях ограниченного видения проблемы. Создается впечатление, что бюрократическая ловушка суть сугубо национальный феномен, однако она также порождается сложившимися на глобальном уровне механизмами общественного управления;

– **коррупционную ловушку**. Возможность попадания в такую ловушку законодатели должны упреждать при разработке любых нормативных актов, связанных с усилением регулирующей и контролирующей роли государства. Главная опасность здесь кроется не просто в коррупционном налоге на бизнес, но в подрыве конкурентных оснований экономического развития. Коррупционная ловушка вместе с бюрократической выталкивает из экономики наиболее успешных, профессионально грамотных, мотивированных на конечный результат предпринимателей. Для определенного же круга лиц ("клуба избранных") она становится источником стабильного дохода (заработка), разновидностью "клубного блага".

Представленный перечень можно дополнить ловушками богатства-бедности, инфляции издержек и спроса, безработицы, низкого качества образования, искаженных цен и субсидирования, инерционной ментальности, догоняющего развития и многими другими. По сути, вся формирующаяся сетевая экономика – это совокупность ловушек, попав в которые, отдельные сообщества, территории, страны и регионы обречены на социально-экономическое прозябание, подвергаются риску выпадения из глобального хозяйственного бытия, социально-экономического и культурного отчуждения и даже полного исчезновения. Сегодня для хозяйственной системы Украины актуальными остаются проблемы как преодоления институциональной ловушки трансформационного развития, так и предупреждения попадания в новые ловушки техносферы.

Что касается механизмов преодоления таких ловушек, то в пределах институциональной экономики различают эволюционный и революционный их типы. Эволюционные условия освобождения формируются самой хозяйственной системой: так, разрушению ловушки может способство-

вать экономический подъем, либо, наоборот, системный кризис. Критический момент (точка бифуркации) наступает, когда трансакционные издержки функционирования неэффективной хозяйственной системы превысят трансформационные издержки отмены старой нормы или введения новой нормы. Революционная ликвидация и замена неэффективных норм и практик происходит насильственным путем, что предполагает, помимо прочего, изменение культурных ценностей общества. Цену выхода из институциональной ловушки формируют издержки:

- установления новой нормы;
- преодоления культурной инерции;
- преодоления механизмов лоббирования старой нормы;
- адаптации новой нормы к существующей институциональной среде;
- создания норм, сопутствующих эффективному функционированию новой нормы, и пр.

Грань между эволюционным и революционным типами преодоления институциональных ловушек не является четкой: эволюционные изменения, накапливаясь незаметно, могут привести к революционным результатам, тогда как бурное начало реформ может трансформироваться в затяжной и мало результативный процесс.

Наиболее удачно рыночные реформы удалось осуществить в Китае и Польше, которые проявили творческий подход к социально-экономическим преобразованиям. Так, ориентация на общественный консенсус, социальная направленность макроэкономической политики, эффективная система надзора за банковским и финансовым сектором вкупе с выгодами, полученными от членства в ЕС, обеспечили Польше успех при осуществлении программ рыночного реформирования и устойчивость экономики к воздействию глобальных кризисных процессов.

Примерами неуспешного рыночного реформирования могут поделиться постсоветские страны, испытавшие, помимо прочего, влияние ловушки корпоратократии. Понятием корпоратократии (по Дж.Перкинсу) обозначается феномен укрепления альянса транснациональных корпораций и кредитных организаций с целью оказания политико-экономического влияния на страны со слабо развитыми рынками или просто на неосмотрительных субъектов²³⁶. Алгоритм становления мегаловушки корпорато-

²³⁶ Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы. Москва: «Pretext», 2005. 319 с.

кратии, по Перкинсу, таков. Исходно в некоторую располагающую природным ресурсом (ресурсами) страну N приезжают представители консультационной фирмы, чтобы склонить высокопоставленных чиновников взять кредит у международных банков для развития национальной экономики. При этом рекомендуется такой объем заимствований, вернуть который впоследствии будет затруднительно; для убедительности объемы кредитования подкрепляются завышенными прогнозами последующего экономического роста с использованием арсенала эконометрических моделей. Если работа консультационных фирм не получает должного завершения, предпринимаются дополнительные меры воздействия. В случае попадания страны в такую ловушку в ее экономике формируются устойчивые институциональные механизмы неэффективного хозяйствования.

Хищническое отношение ТНК к природным и культурным ресурсам подконтрольных стран может приводить к деградации государств и естественных ареалов. Примером подобного влияния служит Эквадор, где за три десятилетия политики корпоратократии официальный уровень бедности вырос с 50 до 70%, безработица и неполная занятость – с 15 до 70%, государственный долг увеличился с 240 млн долл. до 16 млрд долл., а доля национальных ресурсов на нужды беднейших слоев населения снизилась с 20 до 6%.²³⁷ Устойчивость ловушки корпоратократии обеспечивается сетью институтов и институций в информационной, образовательной, научной и прочих сферах. Институциональные ухищрения в этой области сегодня могут быть настолько тонкими, что их влияние уловить почти невозможно.

Становление институциональных ловушек может происходить посредством разворачивания механизмов различных "болезней", например, "голландской болезни", или "ресурсного проклятия". Согласно узкому определению, "голландская болезнь" выражается в деиндустриализации экономики на фоне интенсивной эксплуатации источников природных ресурсов и организации соответствующих экспортных поставок. Вследствие экспорта сырья общество рассчитывает на получение солидной ренты, рост доходов населения, всемерное развитие промышленного произ-

²³⁷ Балацкий Е. Глобальные институциональные ловушки: сущность и специфика. *Мировая экономика и международные отношения*. 2006. № 9. С. 103.

водства и сферы услуг, увеличение занятости. При этом, однако, события в экономике развиваются по другому сценарию:

- попытки извлечения и перераспределения государством рентных доходов встречают сопротивление со стороны экспортеров сырья;
- рост курса национальной валюты вследствие улучшения торгового баланса снижает конкурентоспособность и подрывает основы развития обрабатывающей промышленности;
- перетекание производительных сил и инвестиций в сырьевой сектор обуславливает нарастание структурных диспропорций.

В условиях нестабильности мировых цен на сырье экономика постоянно испытывает "шоки переключения" деятельности между сырьевым и производящим секторами, что значительно затрудняет реализацию инвестиционных, инновационных и иных проектов, ведет к стагнации производства, а следовательно, снижению уровня номинальных и реальных доходов хозяйствующих субъектов и уменьшению налоговых поступлений в бюджет.

С точки зрения традиционной макроэкономической теории, основными инструментами "лечения" экономики выступают управление валютным курсом с целью поддержания экономического роста и всемерное сокращение государственных социальных расходов с целью недопущения дефицита государственного бюджета. Именно такие требования предъявляет МВФ к своим заемщикам. Выполняя указанные макроэкономические программы, страна вовлекается в глобальную ловушку корпоратократии и постепенно встраивается в систему долгосрочного обслуживания потребностей техносферы.

В то же время феномен "голландской болезни", или "ресурсного проклятия", при ближайшем рассмотрении оказывается всего лишь мифом бесчеловечной экономики, порожденным безнравственной системой традиционного экономического знания. В пользу сказанного можно привести весомые доводы, ибо в мире есть страны, где экспорт ресурсов является платформой построения общества, приемлемого для жизни. К числу таких стран относится, например, Норвегия, демонстрирующая самостоятельность и эффективность в управлении разнообразными хозяйственными ресурсами, включая и такой, как среда обитания человека.

Индустриализация норвежской экономики начиналась с освоения природных запасов, но постепенно происходило облагораживание структуры

ее производства и экспорта путем перехода к более высоким ступеням переработки первичного сырья. Ход этих процессов был прерван переходом к широкой разработке месторождений нефти и газа на континентальном шельфе Северного моря, вследствие чего резко (до 45–63% от общих объемов) усилилась сырьевая направленность норвежского экспорта. Однако экономика страны продолжала качественно развиваться: в начале XXI в. Норвегия вышла на первое место в мире по индексу человеческого развития, является европейским лидером по уровню экономического развития и благосостояния и наиболее крупным донором структурных фондов ЕС.

Система управления топливными ресурсами здесь отличается инновационным характером и активной ролью государства. Основным принципом политики управления нефтяными ресурсами является учет интересов нынешнего и будущих поколений граждан Норвегии в рамках сформировавшегося экологически дружественного типа развития. Указанный принцип подкрепляется адекватной системой управления финансовыми ресурсами посредством обеспечения стабильности государственного бюджета и поддержания сложившейся системы социальной защиты населения. Главной гарантией устойчивости государственных финансов является Нефтяной фонд Норвегии, размеры накоплений которого сегодня сопоставимы с объемами ВВП²³⁸.

Социальные расходы из бюджета на каждого жителя Норвегии увеличиваются. Продолжительность жизни здесь составляет сегодня 78,7 лет, а качество жизни обеспечивается бесплатностью и общедоступностью услуг здравоохранения и образования, разветвленной системой охраны окружающей среды и социальной поддержки, при которой плоды экономического роста равномерно распределяются в масштабах всего общества. Значительная часть расходов государства приходится на поддержку экологически чистых технологий ведения сельского хозяйства.

Для успешного противодействия институциональным ловушкам на этапе модернизации экономики особую важность приобретает научно-прагматический подход к разработке и реализации национальной стратегии реформ. С позиций указанного подхода социально-экономическая модернизация хозяйственной жизни должна осуществляться на основе

²³⁸ Антюшина Н. Норвежская модель управления ресурсами. *Экономист*. 2005. № 11. С. 67.

всесторонней поддержки научно-образовательной сферы (сферы воспроизводства человека в целом) в направлении духовного возрождения нации и управляемого выращивания институтов. Таков путь формирования экономики доверия как прообраза и предтечи гармоничной институциональной архитектоники общественного хозяйства.

3.3. ИНФОРМАЦИЯ КАК ФАКТОР ДОВЕРИЯ

Мануэль Кастельс в своей книге написал: "Термин "информационное общество" подчеркивает роль информации в обществе. Но я утверждаю, что информация в самом широком смысле, т.е. как передача знаний, имела критическую важность во всех обществах, включая средневековую Европу, которая была культурно структурирована и в некоторой степени объединена вокруг схоластики, иначе говоря, в основном, в интеллектуальных рамках. *В противоположность этому, термин "информационное" указывает на атрибут специфической формы социальной организации, в которой благодаря новым технологическим условиям, возникающим в данный исторический период, генерирование, обработка и передача информации стали фундаментальными источниками производительности и власти*".

Однако М.Кастельс не обратил внимания на важную структурную предпосылку изменения роли информации. Для того, чтобы информация стала непосредственным источником производительности и власти, относительная роль социальных опосредований обязательно должна снижаться, в силу чего информация становится не только инструментом структурирования, но и фактором расширения латентных безвластных и хаотических пространств. Социальные фильтры, тормоза и буферы устраняются из информационного пространства вместе с социальными смыслами. "Очищенный" от социальных препятствий социум будет представлять собой идеальное вместилище для бесконечных объемов любой информации, ценность которой будет стремиться к нулю. Сегодня мы все чаще сталкиваемся с неоднозначным качеством этого феномена и его противоречивым влиянием на социальные, экономические, политические и гуманитарные процессы современного общества.

Информация из условия развития постиндустриальной парадигмы с ее преимущественно гуманистическими основаниями превратилась в социо-