
МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДОВЕРИЯ

Т.Л. Майборода

Ключевые слова: типология доверия, объект доверия, концепция ограниченной рациональности, микроэкономический уровень доверия.

Весьма важную роль во взаимодействии экономических субъектов играет доверие. Поэтому первоочередной задачей предстает разработка модели доверия, которая бы объясняла его формирование, динамику и механизм воздействия на совершение трансакций.

Для определения границ предмета исследования следует разграничить доверие (*trust*), веру (*faith*) и уверенность (*confidence*). А. Селигмен трактует доверие как промежуточную категорию между верой и уверенностью, предполагающую определенное соотношение достоверности и неопределенности, или неполное знание [1, с. 17]. Однако знание выступает не единственным базисом для различения понятий. Если использовать типологию доверия, предложенную Левицки, Стивенсоном и Банкером, доверие может быть построено на знании, расчете или тождестве ценностей [2]. Соответственно, различие доверия, веры и уверенности может быть основано не только на соотношении знания и неведения, но и на оценке риска и совпадении предпочтений и ценностей. Таким образом, доверие характеризует сделки, связанные с риском, неопределенностью, неполным знанием и частичным совпадением предпочтений, а вера и уверенность являются «полярными» понятиями.

Доверие может быть представлено как особый вид ожидания, с чем согласны большинство исследователей, в частности, Ф. Фукуяма, Х. Джеймс, Дж. Льюис, Б. Нутбум, С. Робинсон, М. Сако и др. [3]. Это может быть ожидание того, что партнер не будет вести себя оппортунистически; ожидание, что обещания будут выполнены или ожидание, что поведение другого будет предсказуемым (в позитивном ключе). Следовательно, может быть определена категория недоверия через негативное ожидание: вероятность обмана партнером, нарушения им договоренностей оценивается как достаточно высокая. В даль-

нейшем мы будем анализировать доверие как позитивное ожидание, так как ожидания являются эндогенными переменными, позволяющими проследить процесс их формирования и способы влияния на другие экономические переменные.

Доверие как ожидание, которое получает свое развитие в доверительном действии (*trusting act*). Принципиально важным в анализе доверия является разведение субъекта доверия (*the trustor*) и объекта доверия (*the trustee*). Объектом доверия может выступать:

- конкретный индивид, партнер по сделке (персонализированное доверие);
- носитель институционализированной роли или функции (например, банкир, чиновник и др.);
- институт или институциональная система.

Гидденс и Луман подчеркивают, что очень важно различать доверие к людям от доверия к институтам: доверие этих двух типов имеют разный характер, механизмы формирования и функционирования [1, с. 12, с. 14]. Главным отличием в случае доверия к институтам выступает невозможность индивидуализации отношений и появления нормы взаимности.

Базой или фундаментом доверия как ожидания и доверительного действия выступает субъективное представление о надежности (*trustworthiness*) объекта доверия. Субъект доверия определяет надежность либо через накопление знаний и опыта, либо через репутацию, которую можно представить как накопленный запас доверия прошлых периодов и наличие гарантий (контрактов, активов и т.п.). Таким образом, доверие строится на атрибутах доверяющего субъекта и ресурсах надежности объекта [4].

Рассмотрение модели доверия необходимо начать с описания процесса принятия решения экономическим субъектом. В рамках

концепции ограниченной рациональности была разработана такая разновидность модели поведения, как селективная (переменная) рациональность, уровень которой может изменяться. Здесь многое зависит от четырех компонентов процесса выбора: сложности задачи выбора, ее воспроизводимости (повторяемости), информации, которой располагает субъект, и его мотивации.

Такой подход позволяет наиболее полно отразить многообразие доверия. Переключение между различными степенями рациональности тесно связано со степенью неопределенности (именно она определяет сложность задачи, доступность достоверной информации). Можно предположить, что чем выше риск или неопределенность, тем более будут преобладать типы поведения, отличные от целерационального. Будет изменяться как сам характер доверия, так и его уровень.

На микроэкономическом уровне доверие выступает позитивными ожиданиями, предшествующими и порождающимися в результате совершения сделки. Если речь идет о повторяющемся взаимодействии с одним и тем же партнером, то в схематичном виде процесс изменения доверия можно записать следующим образом:

$$D_1 - C_1 - D_2 - C_2 - D_3 - \dots - C_n - D_n \quad (1)$$

где $D_{1...n}$ – различный уровень доверия;

$C_{1...n}$ – отдельные достигнутые и выполненные сделки.

Следует отметить, что каждый следующий уровень достигнутого доверия может отличаться в большую или меньшую сторону, что зависит от поведения партнера и степени выполнения предшествующих сделке ожиданий. Такой механизм формирования и изменения доверия можно назвать процессуальным (*process-based trust*). Имеет место предел роста доверия в данных отношениях, когда доверие переходит в рутину, привычное поведение.

Для более полного рассмотрения взаимовлияющего процесса с учетом взаимности (*reciprocity*) доверительных действий нескольких субъектов наиболее продуктивным является построение «доверительных игр», в которых игроки не могут максимизировать свой выигрыш, не вступая в кооперацию.

Может показаться, что доверие имеет место исключительно в ситуации повторяющихся или длительных отношений между субъектами экономики, однако это не так. Имеет место

«сетевой эффект» доверия или его экстраполяция на новые отношения. Большой или меньший уровень доверия предшествует новым сделкам в зависимости от имеющегося опыта других деловых отношений. Уровень доверия в новых отношениях, скорее всего, меньше или равен уровню доверия, установившемуся в практике прошлых сделок. Позитивный прошлый опыт взаимодействия будет приводить к ускоренному росту доверия в новых сделках. Важным является и наличие посредника – новый партнер «проверен» другим партнером, к которому накоплено определенное доверие.

Какое место занимает доверие по отношению к другим факторам сделки? Оно выполняет «заполняющую» функцию, то есть достаточный уровень доверия при заданных рисках приведет к заключению сделки, тогда как отсутствие или недостаточное доверие станет причиной отмены сделки. Доверие заполняет тот вакуум неопределенности, который сопутствует любой транзакции, и является критически важным для ее осуществления.

Взаимосвязь доверия и риска наиболее важна для заключения сделки. Риски, которые оцениваются при принятии решений, могут быть поделены на две группы:

- экономические (рост прямых и косвенных расходов, срыв сроков поставки, снижение выручки, неблагоприятное изменение конъюнктуры);

- социальные (риск оппортунизма и непрофессионализма).

Доверие, как правило, связано с социальными рисками, так как «предполагает уязвимость, обусловленную неведением или исходную неопределенность в отношении мотива другого» [1, с. 17]. Экономические риски также связаны с доверием в той мере, в которой мы возлагаем ответственность за их предотвращение на партнеров. Например, «набеги на банки» в процессе развития кризиса связаны не с качеством работы банка, а с утерей доверия в его возможность выполнить свои обязательства в изменившихся условиях.

Ожидаемая доходность от сделки будет тем выше, чем меньше мы учитываем возможные риски (или придаем им меньшие веса и значения). Фирма, которая не учитывает социальные риски, базируясь на определенном доверии к партнерам, будет более оптимистична при оценке возможных инвестиций. С другой стороны, отбрасывание социальных рисков при оценке выгод и убытков от сделки может вести к избыточному доверию, которое

создает более высокую вероятность оппортунизма.

Как определить оптимальный уровень доверия? Б. Нутбум предложил формулу, позволяющую рассчитать минимально необходимый уровень доверия [4]:

$$p \times U - (1 - p) \times L > 0, p > L : (L + U), (2)$$

где p – доверие как вероятность, что ожидания сбудутся;

U – ожидаемое вознаграждение;

L – убытки, если ожидание не сбудется.

Здесь критически важным оказывается размер возможных выигрышей и убытков: если выгоды относительно высоки, то достаточно небольшого уровня доверия, чтобы сделка состоялась. Если ожидаемые выгоды и убытки примерно равны, то доверие должно превышать 50%.

С помощью этой формулы рассчитывается минимально необходимый уровень доверия, который сопоставляется с уже имеющимся у индивида. Соответственно, текущий уровень доверия относительно рассчитываемого может быть:

- оптимальным;
- избыточным;
- недостаточным.

Такое представление о возможных уровнях доверия является важным в контексте существующего упрощенного понимания доверия, которое строится на предположении, что существует однозначная связь между ростом доверия и ростом эффективности, связанным с экономией на транзакционных издержках [5, с. 13]. На практике необходим определенный баланс между доверием и недоверием, а избыточный уровень доверия стимулирует возможность обмана и роста убытков.

Оказывает влияние на принятие решения индивидуальная склонность к риску, влияющая на субъективное определение уровня доверия, необходимого для заключения сделки [6]. Чем более субъект экономики не склонен к риску, тем более высокий уровень доверия потребуются для заключения сделки.

Нельзя рассматривать доверие как фактор транзакции без учета других факторов, влияющих на принятие решения. Роль ряда важных факторов раскрывается в рамках концепции социального капитала.

Существует длительная дискуссия об основных элементах социального капитала. Отсутствует консенсус по многим из них, входят ли они в социальный капитал в качестве

составных частей, являются ли предпосылкой или следствием развитого социального капитала. Наиболее часто различие в оценках касается места доверия в рамках социального капитала: Ф. Фукуяма приравнивает доверие к общественному капиталу; Р. Путнем рассматривает доверие как источник социального капитала; Дж. Коулман видит его как форму социального капитала; Н. Лин рассматривает его как коллективный актив, проистекающий из социального капитала [7]. Это разнообразие подходов дает основания предположить, что доверие является более широким концептом, чем социальный капитал, обладающим своей внутренней логикой развития и функционирования.

Важное подтверждение доминирующей роли доверия в концепции социального капитала заключается в том, что независимо от того, являются ли предметом исследования решения индивидов об участии в сообществах или национальный уровень рассмотрения социального капитала – теоретические и эмпирические исследования строятся в первую очередь вокруг показателя доверия.

Таким образом, совокупность факторов, влияющих на формирование доверия, включает в себя: оценку уровня риска; размер возможных прибылей и убытков; сеть (как прошлый опыт взаимодействия с другими партнерами) и нормы; знания и информация; склонность к риску; повторяемость (наличие прошлого опыта взаимодействия именно с этим партнером).

Под влиянием данных факторов субъект сделки формирует некоторый уровень доверия, который может быть достаточен или недостаточен для совершения сделки. Одновременно с этим субъект определяет уровень и механизмы контроля, которые он будет использовать.

Взаимосвязь контроля и доверия имеет сложный характер. Контроль одновременно выступает субститутом и комплементом доверия. Ряд исследователей, в частности, С. Маклай, Дж. Брадач, Р. Экле, А. Паркх, Р. Гулати, Ф. Фукуяма, Б. Нутбум считают, что контроль (получающий воплощение, например, в формальном контракте) является только субститутом доверия [4]. Однако Р. Клейн-Вулзис в рамках эмпирических исследований доказала, что доверие в той же степени субститут, как и комплемент контракта [8]. В рамках существующей неполноты контракта (как и любой другой формы контроля) и существования предела издержек на контроль, доверие, не-

сомненно, дополняет и сопутствует заключению контракта.

Контракт, как и доверие – одновременно и причина и результат кооперации, поэтому в ряде случаев доверие *ex ante* определяет сложность контакта, а в ряде случаев контракт выступает базой для доверия. В рамках предлагаемой модели будем считать, что субъект сделки выбирает уровень доверия и контроля одновременно, тогда как в рассмотрении конкретных случаев данное допущение может быть изменено.

Отметим, что важной переменной для описания взаимосвязи доверия и контроля является институциональная среда как форма экзогенного контроля (на выбор уровня контроля субъект сделки повлиять не может). Под институциональной средой понимаются те институты, правила и нормы, которые влияют на общую практику заключения сде-

лок, формируют гарантии и защищают права сторон. Так, в случае наличия большого количества регламентирующих формальных правил, меньше необходимость в межличностном взаимодействии для совершения сделки (меньше возможностей для выбора уровня контроля) [1, с. 197].

Контроль может быть оптимальным для данной сделки, избыточным и недостаточным. Избыточный уровень контроля, скорее всего, приведет к недоверию со стороны партнера. Объяснением этому служит то, что контроль часто рассматривается как институционализируемая форма недоверия [8, с. 6], соответственно злоупотребление контролем порождает взаимное недоверие.

Итак, модель микроэкономического доверия схематически может быть представлена следующим образом:

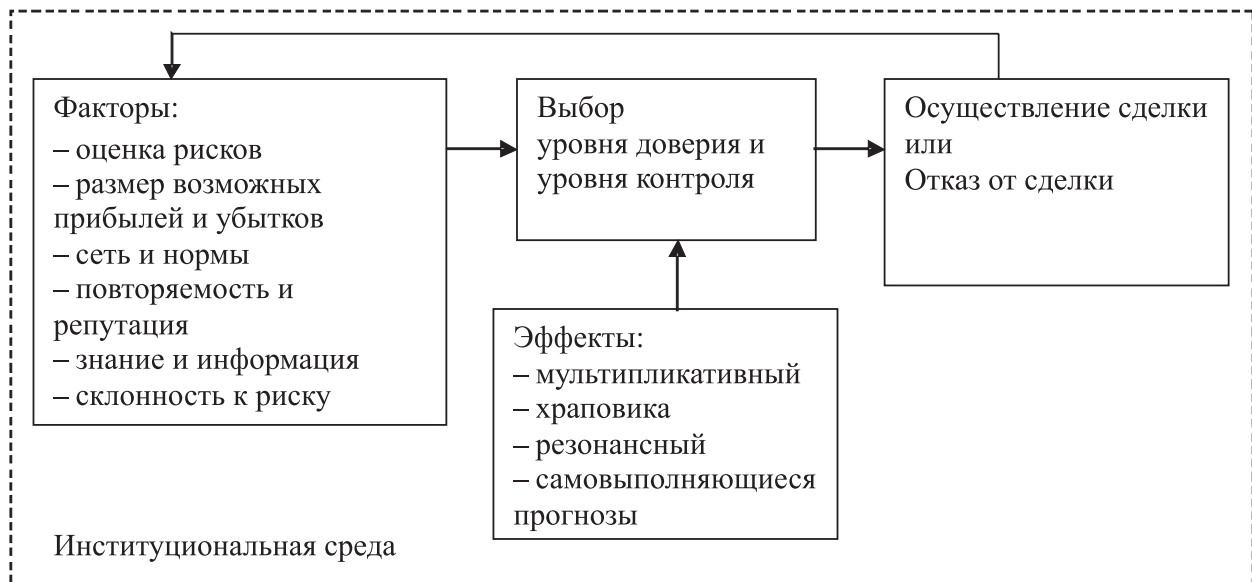


Рисунок 1 – Микроэкономическая модель доверия

Рассмотрим элемент рисунка 1, представляющий собой влияние различных эффектов, которые имеют схожую природу – они могут быть названы «эффектами массы». Они выделены в отдельную группу, так как их воздействие наблюдается не в каждом случае сделки. Рассмотрим подробнее каждый из них:

– *мультипликативный эффект*. Дж. Акерлоф и Р. Шиллер предложили на основе мультипликатора Дж. М. Кейнса расширенный «мультипликатор доверия» [9, с. 36]. Его суть в том, что изначальное увеличение (уменьшение) доверия оказывает влияние на сделки (или экономику в целом), что приводит к дальнейшему росту (уменьшению) доверия;

– *эффект храповика*, который используется для объяснения негибкости цен в сторону

снижения, также объясняет и аналогичную негибкость доверия, что означает сильные различия в процессах потери доверия и попытках его установления или восстановления;

– *резонансный эффект*. Гипотеза резонансной природы социально-экономического взаимодействия предложена В. Громовым. Она объясняет резкое возрастание амплитуды колебаний системы в зависимости от того, как решения, принимаемые одними субъектами рынка, влияют на решения других в данном направлении [10, 123]. Резонансный эффект объясняет возникновение паники или неоправданного оптимизма и наиболее ярко выражается в сменах стадий экономического цикла. Само доверие часто меняет свой характер в сторону спонтанного выбора;

– *самооправдывающиеся прогнозы* (self-fulfilling prophecy) – это ситуация, когда предсказание определенного события вызывает само событие [11, 151]. Поскольку доверие – это ожидание определенного поведения или события, то доверие тоже имеет самосбывающийся характер.

Таким образом, доверие характеризует сделки, связанные с риском, неопределенностью, неполным знанием и частичным совпадением предпочтений. Доверие выступает в общем виде как позитивное ожидание (что партнер не будет вести себя оппортунистически; что обещания будут выполнены). Субъект доверия принимает решение о доверительном действии исходя из оценки надежности объекта доверия (которым могут выступать люди или институты, а также их атрибуты). Характер доверия определяется исходя из

сложности задачи выбора, ее повторяемости, информации, которой располагает субъект, и его мотивации.

Таким образом, нами рассмотрены основные факторы доверия, по отношению к которым доверие выполняет «заполняющую» функцию, определяющую факт совершения или отказа от сделки. Раскрыто взаимоотношение доверия и контроля как субститутов и комплементов. Предложенная микроэкономическая модель доверия, описывающая принятие решения о сделке с учетом того, какие факторы и эффекты влияют на выбор уровня доверия и контроля в рамках заданной институциональной среды, может быть использована для дальнейшего анализа конкретных эмпирических данных. Расширение модели возможно через рассмотрение ответной реакции партнера по сделке и последствий их совместного выбора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Селигмен, А. Проблема доверия / А. Селигмен. – М.: Идея-Пресс, 2002. – 256 с.
2. McAllister, D. Trust in developing relationships: from theory to measurement / D. McAllister, R. Lewicki, S. Chaturvedi [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.bschool.nus.edu.sg/.../McAllisterLewickiChaturvedi06.pdf> – Date of access: 6.01.2011.
3. James, H. World database of trust / H. James [Electronic resource]. – Mode of access: <http://web.missouri.edu/~jamesha/trust/index.htm> – Date of access: 6.11.2010.
4. Nootboom, B. Trust: forms, foundations, functions, failures and figures / B. Nootboom [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.isbnlib.com/preview/184376430X> – Date of access: 16.02.2011.
5. Веселов, Ю.В. Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.И. Минина [и др.]. – СПб: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2004. – 192 с.
6. Fehr, E. On the economics and biology of trust / E. Fehr [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/zur/iewwpx/399.html> – Date of access: 12.02.2011.
7. Lin, N. Building a network theory of social capital / N. Lin [Electronic resource]. – Mode of access: [http://insna.org/Connections-Web/Volume22-1/V22\(1\)-28-51.pdf](http://insna.org/Connections-Web/Volume22-1/V22(1)-28-51.pdf) – Date of access: 15.09.2010.
8. Klein-Woolthuis, R. Trust and formal control in interorganizational relationships / R. Klein-Woolthuis, Hillebrand B., Nootboom B. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://2.eur.nl/WebDOC/doc/erim/erimrs20020201091324.pdf> – Date of access: 15.02.2011.
9. Акерлоф, Дж. Spiritus animalis / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
10. Громов, В.И. Резонансные процессы в экономике: методологический подход / В.И. Громов // Белорусский экономический журнал. – 2009. – №2. – С. 119–128.
11. Кругман, П. Возвращение Великой Депрессии? / П. Кругман. – М.: Эксмо, 2009. – 336 с.

РЕЗЮМЕ

Рассматривается экономическая методология исследования категории доверия. Раскрыто взаимоотношение доверия и контроля как субститутов и комплементов. Предложенная микроэкономическая модель доверия, описывающая принятие решения о сделке с учетом того,

какие факторы и эффекты влияют на выбор уровня доверия и контроля в рамках заданной институциональной среды, может быть использована для дальнейшего анализа конкретных эмпирических данных.

SUMMARY

The article discusses the economic methodology of the research of trust. The relationship of trust and control as substitutes and complements is revealed. The microeconomic model of trust, describing the decision on the transaction, taking into account what factors and effects affect the selection of the level of trust and control is proposed. It can be used for further analysis of specific empirical data.

* Статья поступила в редакцию 14 марта 2011 г.