7. *Питер Дж.* Глобальная фабрика. Новая концепция // Российский журнал менеджмента. 2008. №1. с. 135-154.

8. *Титов В. В.* Оценка эффективности оптимизационного планирования деятельности промышленного предприятия // Регион. Экономика и социология. 2007. №1. с. 241-250.

9. *Шлихтер А.* Некоммерческий сектор США. Ресурсы, области деятельности и эффективность // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №8. с. 91-95.

10. *Юрьева Т. В.* Экономика некоммерческих организаций: учебное пособие. М.: Юрист, 2002. 320 с.

11. *Darcy A.* Strengthening the Governance of Nonprofit Associations // IDR Reports. 2000. Vol. 16, №5, pp. 65-92.

12. *Letts C. W., Ryan W. P., Grossman A.* High Performance Nonprofit Organizations: Managing Upstream for Greater Impact. New Yoerk : Willey, 1999.

13. *Salamon M., Anheir H. K.* In Search of the Nonprofit Sector. The Question of Definition. New York : Manchester University Press, 1992.

14. *Wyatt M.* A Handbook of NGO Governance. The European Center for Not-for-Profit Law (Hungary). Budapest, 2004.

УДК 330.1
ключевые слова: доверие, предпринимательство, институт, государственная политика

С. Г. Важенин, В. В. Сухих

АРХИТЕКТУРА ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИКЕ[1]

Современный экономический кризис, часто определяемый как кризис доверия в экономике, заставляет более тщательно изучить феномен доверия, обосновать возрастание его роли в экономике, а также наметить пути решения проблемы кризиса доверия в России. В настоящей статье доверие рассматривается как фактор функционирования и развития экономики, раскрываются институциональные предпосылки доверия/недоверия в экономике.

Доверие сегодня остается некой серой лошадкой в экономике, ибо ясно, что без него экономике плохо, но вот что это такое и как его добиться — неясно. Во многом такая неясность вызвана довольно поздним попаданием доверия в сферу интересов экономистов. Доверие как нечто важное для экономики стало замечаться фактически лишь в последнюю четверть XX в., хотя предпосылки к его признанию появились уже с момента акцентирования М. Вебером внимания на историю развития предпринимательского духа. Следующим шагом можно считать работы австрийского экономиста Л. Мизеса, посвященные особенностям человеческого поведения в экономике.

Влиянием австрийской школы можно объяснить интерес к социально-экономическому контексту предпринимательства, свойственный теперь экономической науке. Постепенно произошло настоящее открытие доверия, сначала для западных, а потом и для российских экономистов. В этом открытии огромны заслуги американского социолога и экономиста Ф. Фукуямы, чья книга о доверии и его роли в экономике популяризовала эту проблематику. Многие известные экономисты и социологи если и не посвящали отдельных работ доверию, то писали о его значимости для экономики и общества — нобелевский лауреат К. Эрроу, Дж. Ходжсон, А. Селигмен, А. Штомпка, Я. Корнаи, Д. Скотт и многие другие.

Работы, посвященные доверию, появились и в российской экономической литературе. Прежде всего, нужно отметить коллективную монографию «Экономика и социология доверия», учебник Б. З. Мильнера «Теория организации», работы А. Н. Олейника, В. В. Радаева, В. Е. Дементьева, Я. В. Сергиенко, А. Ляско и др. Благодаря им термин «доверие» прочно вошел в лексикон российских экономистов и политиков.

Тем не менее комплексных исследований, посвященных становлению, развитию и разрушению доверия в экономике, проводится явно недостаточно. Важнейшее свидетельство этому — терминологическая неразбериха

[1] «*Архитектура*» в переводе с латинского означает «строительное искусство, искусство проектировать и строить» [1, с. 72]. В приведенном определении четко прослеживается то, что архитектура как понятие объединяет в себе не только искусство замысла, но и его реальное воплощение.

вокруг самого понятия «доверие», а также недопонимание причин столь резкого увеличения значения доверия в экономике к концу XX в. Добавим и то, что не без оснований нынешний мировой кризис называют кризисом доверия. «Современный мировой кризис, — подчеркивает член-корреспондент РАН Г. Клейнер, — является комплексным и носит не столько финансовый, сколько социально-экономический и даже социально-психологоэкономический характер. Он вызван дисфункцией одной из важнейших средовых мегасистем — системы доверия» [2, с. 15–16].

Толкование и позиционирование доверия в экономической науке

В русском языке доверие — «убежденность в чьей-либо искренности, честности, добросовестности и основанное на них отношение к кому-, чему-либо» [3, с. 265]. Доверие как научный термин обычно встречается в социологических и психологических трудах, но в последние десятилетия все более активно используется экономистами. Связано это прежде всего с тем, что роли внеэкономических стимулов в хозяйственной деятельности придается все большее значение.

В самом факте заимствования экономистами термина из другой науки нет ничего необычного. В экономику люди привносят все то, что характерно для их общества: инициативность или диктат, ненависть и недоверие или толерантность и готовность помочь. Ф. Фукуяма подчеркивает: «Хотя хозяйственная деятельность неразрывно связана с социальными и политическими процессами, существует ошибочная тенденция, поощряемая современной экономической мыслью, — рассматривать экономику как самостоятельную сферу, управляемую своими особыми законами и отделенную от остальной жизни социума. В таком свете экономика предстает неким изолированным пространством, в котором люди собираются вместе лишь для того, чтобы удовлетворить эгоистические потребности и желания, а уже затем вернуться к своей «настоящей» жизни в обществе. Но на самом деле это неверно, поскольку в любом современном обществе экономика представляет собой одну из базовых и постоянно изменяющихся сфер человеческого общения. Из всех форм экономической деятельности едва ли существует такая, в которой можно было бы обойтись без социального взаимодействия» [4, с. 18–19]. Психологический, социальный и этический аспекты поведения людей в современной экономике приходится учитывать все больше и полнее. Поэтому неудивительно, что в экономических работах все чаще используются психологические и социологические термины.

Однако использование незнакомого термина может таить немало ловушек для исследователя. Несмотря на то, что термином «доверие» более двух десятилетий пестрят экономические работы зарубежных и отечественных ученых, общепринятого определения, объясняющего, что же понимают под доверием экономисты, в российской экономической литературе так и не появилось. Нет определения доверия ни, например, в «Новой экономической энциклопедии» Е. Е. Румянцевой [5], ни в «Экономической энциклопедии» под редакцией Л. И. Абалкина [6], ни в «Большом экономическом словаре» под редакцией А. Н. Азрилияна [7]. В коллективной монографии «Экономика и социология доверия» доверие рассматривается как сложный социальный феномен, изучение которого невозможно в рамках какой-то одной научной дисциплины и требует междисциплинарного подхода на стыке социологии, экономики и психологии. Редактор монографии Ю. В. Веселов отмечает: «Связь доверия и экономики не столь проста, как это кажется на первый взгляд; нельзя понять экономическую и социальную функции доверия только в терминах экономической эффективности. Для правильного понимания доверия как многомерного социального феномена вряд ли достаточно частного подхода, будь это экономический, антропологический или другой метод. Рассматриваемый феномен требует особого метода исследования — комплексного социального подхода» [8, с. 13].

Возможно. Экономисты не могут всецело понять сложный социальный феномен, но необходимо признать нужду в осознании, чем же формально является термин «доверие» в системе терминологии экономики как науки. Просто заимствовать из других наук определение довериея экономисты не могут, так как и в социологии, и психологии идут многолетние споры о значении и трактовке доверия, поэтому общепринятое определение отсутствует и там. Судя по работе американского социолога А. Селигмена, единой точки зрения на доверие и быть не может, настолько много социальных и психологических нюансов надо учитывать при определении этого феномена [9, с. 197–199].

Осознавая неясность трактовок доверия, экономисты в основном либо их вообще не касаются, либо используют определения, заимствованные из психологии или социологии,

предпочитая не углубляться в их рассмотрение. Один из самых известных исследователей проблемы доверия, Ф. Фукуяма дает такое чисто психологическое определение: «Доверие — это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами» [4, с. 52]. Подобное определение в силу простоты и ясности принимается и российскими экономистами. В учебнике «Институциональная экономика» А. Н. Олейник развивает определение Ф. Фукуямы: «Доверие (*trust*) — ожидание тех или иных поступков других людей, которые влияют на принимаемые субъектом решения в ситуации, когда он должен начинать действовать, не зная, совершены ли эти поступки. Различают обобщенное (к потенциально неограниченному кругу лично незнакомых лиц), персонифицированное (к кругу лично знакомых лиц) и институциональное (к формальным институтам, например к государству) доверие» [10, с. 693].

От осознания разными авторами важности этого ожидания зависит их определение места доверия в экономической науке. Судя по публикациям российских экономистов, существует как минимум три определения доверия — как экономической категории, как фактора и как института. Для рассмотрения этих определений необходимо определиться с трактовкой в экономической науке понятий «категория», «фактор», «институт», чтобы потом выяснить, возможно ли соотнесение с ними доверия.

В книге «Экономическая энциклопедия. Политическая экономия» экономическая категория определяется как обобщенное абстрактное (теоретическое) выражение объективно существующих производственных отношений, их различных проявлений, сторон, черт. Экономические категории выступают как «мысленные слепки», отражения экономических отношений, процессов, явлений [11, с. 454]. Согласно «Новой экономической энциклопедии» Е. Е. Румянцевой, экономическая категория — научное собирательное понятие, абстрактно, обобщенно характеризующее сущность многих однородных, аналогичных экономических явлений, инструмент научного познания экономических явлений и процессов, абстракция, отражающая в научном сознании действительные экономические отношения (например, полезность, издержки, прибыль, капитал и т. д.). Экономические категории являются языком экономической науки и по мере развития последней могут также претерпевать изменения [5, с. 760].

Согласно «Большому толковому словарю русского языка», фактор — существенное обстоятельство, способствующее какому-либо процессу, явлению [3, с. 1414]. В «Большом экономическом словаре» — это существенное обстоятельство в каком-либо явлении, процессе; исходная составляющая чего-либо [7, с. 776]. По определению Е. Е. Румянцевой, фактор — это причина, движущая сила, ресурс какого-либо процесса, явление, определяющее характер или отдельные черты этого процесса. Существенное обстоятельство в каком-нибудь процессе, явлении [5, с. 658].

Существует несколько определений института в экономической теории. Так, Г. Б. Клейнер предлагает следующее определение института: «Под институтами будем понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп» [12, с. 19]. По определению Р. М. Нуреева, «институт — правила игры в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающих их выполнение. Они создают структуру побудительных мотивов человеческой деятельности, уменьшают неопределенность, организуют повседневную жизнь» [10, с. 694].

Из приведенных определений видно, что экономические категории — это фундаментальные понятия экономической науки, высший уровень абстрактного изучения экономики. Фактор как существенное обстоятельство, способствующее чему-либо, описывает значимые, но не столь глобальные и определяющие явления. Институт как правила игры или ограничительные рамки частично соотносим с понятием фактора. Наличие или отсутствие института может быть фактором — существенным обстоятельством, способствующим или нет экономическому развитию.

Доверие часто называют экономической категорией, но есть лишь одна попытка это доказать. Утверждение, что доверие является экономической категорией, отстаивают, в частности И. А. Николаев с соавторами в работе,

прямо названной «Доверие как экономическая категория». Правда, в тексте работы все запутанно: «Доверие — крайне важный фактор с точки зрения экономики, и его в полной мере можно считать фундаментальной экономической категорией. Ввиду этого в целях нашего исследования предлагается следующее определение. ***Доверие — это количественная динамическая характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которые основаны на выгодности экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности (лояльности, искренности и пр.) друг друга.*** Специфика доверия как экономической категории состоит в том, что уверенность в добросовестности (лояльности, искренности и т. п.) может находиться и не на очень высоком уровне. В рыночной экономической системе доверие — модель многофакторная» [13, с. 78]. Тем самым в одном исследовании и на одной странице — доверие как экономическая категория, как фактор, как количественная динамическая характеристика, как уверенность и как многофакторная модель.

Вопрос не прояснился и на научном семинаре «Доверие в экономике: количественная оценка» под руководством Е. Г. Ясина, посвященном разбору концепции И. А. Николаева и состоявшемся 29 марта 2006 года в ГУ-ВШЭ [14]. Выступающие активно использовали словосочетание «экономическая категория доверия», уклоняясь при этом от четких формулировок смысла, который они вкладывали в это понятие.

Неудивительно, что более осторожные исследователи не торопились четко определить место термина «доверие». Так, Б. З. Мильнер, рассматривая доверие, исходит из того, что доверие — это психологическое состояние человека, реализуемое в его поведении. И далее он рассматривает экономическое содержание категории доверия [15, с. 186–187].

Нам представляется очевидным, что доверие не может являться экономической категорией: это не абстракция, отражающая в научном сознании действительные экономические отношения (исходя из определения экономической категории Е. Е. Румянцевой). Доверие описывает психологическое состояние человека и те его действия, что основаны на этом состоянии. Для экономистов это понятие не является фундаментальным, они изучают лишь влияние состояния доверия на экономическое поведение человека. Доверие для них является фактором экономического развития, на что, к примеру, указывает В. Е. Дементьев, по мнению которого доверие — это фактор функционирования и развития современной рыночной экономики [16, с. 46–65].

К доверию полностью применимо определение фактора — это существенное обстоятельство, способствующее какому-либо процессу или явлению. Поэтому для четкости терминологии целесообразно, по нашему мнению, принять определение доверия как фактора функционирования и развития экономики. Этот фактор действует в любой экономике, при любой социально-экономической системе, хотя его значимость для функционирования экономики и ее развития неизбежно меняется при изменениях социально-экономических систем [17, с. 168–182].

Доверие, думается, нецелесообразно рассматривать и как институт. Это ожидание не является системой норм или системой мер для их поддержания, если следовать общепринятому определению института в экономической науке. К примеру, один из классиков современной институциональной теории Дж. Ходжсон, затрагивая доверие в экономике, считает его именно чувством, а не институтом [18, с. 247]. Существующий в институциональной теории термин «институциональное доверие», по определению В. Дементьева, означает уровень доверия к трансплантируемым институтам [19, с. 113] и не указывает на доверие как на институт.

Можно говорить лишь об институтах создания, поддержания или эрозии (разрушения) доверия, то есть о тех системах норм и мер их поддержания, которые влияют на доверие как экономический фактор. К примеру, купеческая гильдия в Российской империи может быть рассмотрена как институт создания и поддержания доверия, эффективная судебная система — как институт поддержания доверия, а коррупция — как институт эрозии доверия.

Необходимо указать еще на одну путаницу в терминологии, касающуюся доверия. На нее уже указывал А. К. Ляско, один из ведущих российских экспертов по проблеме доверия в экономике, на научном семинаре «Доверие в экономике: количественная оценка». Необходимо разграничивать понятия «доверие» и «уверенность», притом что именно уверенность часто неправильно определяют как доверие: «Проблема в том, как подчеркнул Оливер Уильямсон в своей работе 1993 года, что если у нас уже есть уверенность в том, что наш партнер нас не обманет, доверяем мы ему, не доверяем мы ему, совершенно нерелевантно для итогов

экономического взаимодействия, а главное, что мы идем, отдаем деньги, оформляем контракт, вносим предоплату и подобным образом демонстрируем свое согласие с ожиданием, что наш партнер поведет себя как это предсказывается контрактом» [14].

Тем не менее, до сих пор заметно, что многие ученые и политики, употребляя слово «доверие» имеют в виду именно «уверенность». Видимо, развести понятия «доверие» и «уверенность» мешает тот факт, что в русском языке — это слова-синонимы, поэтому опять все упирается в нечеткость и неразработанность применяемой российскими экономистами терминологии. Впрочем, как указывает А. Селигмен, подобная путаница существует и в западной научной литературе, где не всегда понимается различие между доверием (trust), верой (faith) и уверенностью (confidence), несмотря на то, что они могут нести разные смыслы и отсылать к заведомо различным типам социальных феноменов [9, с. 11–16].

Место и роль доверия в экономике

Доверие как фактор развития и функционирования экономики присутствует при всех социально-экономических системах. В то же время невозможно не заметить, что при современной рыночной экономике значение этого фактора выросло многократно, так как доверие является своего рода воздухом экономики, пронизывающим все ее элементы [2, с. 6].

У экономистов XVIII и XIX вв. мы не находим указаний на значимость доверия в экономике. Для них доверие никогда не было основным приоритетом экономической политики. Фактически впервые о роли доверия стали говорить в начале XX в., когда, вслед за М. Вебером, экономисты больше внимания стали уделять так называемому «духу предпринимательства». Но и тогда доверие не воспринималось как сколько-нибудь существенный фактор экономики.

Если же судить по работам современных экономистов, то доверие оценивается ими как необходимый элемент всей рыночной экономики. Так, нобелевский лауреат К. Эрроу отмечает: «В сущности, каждая коммерческая операция содержит в себе элемент доверия, особенно если она занимает определенный период времени. Было бы вполне правдоподобно утверждать, что большая часть экономической отсталости в мире может быть объяснена недостаточностью взаимного доверия» [20, с. 83]. Джеффри Ходжсон, например, утверждает, что «... доверие и связанные с ним другие, не подлежащие контракту ценности не просто эффективны и удобны; даже рыночная система, ввиду присущих ей сложности и неопределенности, в принципе не может без них функционировать» [18, с. 246]. Российский экономист Б. З. Мильнер отмечает: «Проблема доверия все в большей мере начинает оказывать существенное воздействие на характер динамики экономических отношений. В связи с их усложнением в современном обществе фактор доверия приобретает все больший экономический вес» [15, с. 188].

Отмеченная переоценка роли доверия в экономике в течение последнего века обычно рассматривается как следствие изменения социальных институтов, скрепляющих общество в единое целое. Ю. В. Веселов отмечает, что XX век в истории европейской цивилизации означал практически полную трансформацию базовых институтов культуры, прежде всего религиозных. Религия как один из самых важных институтов моральной интеграции общества практически перестала существовать. Но оказалось, что вне традиции и вне религиозной этики современное общество вполне может функционировать, используя такие социальные институты, как государство и власть, семья, образование и наука, разделение труда и рыночная экономика [8, с. 7–8].

Согласно этому подходу, доверие берет на себя функцию скреп для общества, которые позволяют людям сотрудничать в рамках этого общества. С точки зрения социологов, это, вероятно, и так. Но для экономистов вопрос может быть рассмотрен в другой плоскости. Формально для Европы и США более века характерна рыночная социально-экономическая система. Сильных изменений в основах рыночной социально-экономической системы за XX в., казалось бы, не отмечено, но в нашем случае доверие как фактор развития за век в глазах экономистов резко выросло в цене. Частично это объясняется тем, что благодаря старым институтам доверие возникало и поддерживалось в экономике естественным путем, и было замечено только тогда, когда его стало не хватать. Но ошибочным было бы полагать, что значение доверия просто недооценено экономистами прошлого. Скорее, в течение XX в. в рыночной социально-экономической системе произошли изменения, которые определили возрастание роли и повышение значения доверия. Эти изменения в основе рыночной системы, в предпринимательской деятельности, стали явными как раз в начале XX в. Обратимся

к трактовке предпринимательства, дабы понять всю серьезность этих изменений.

Прежде всего коснемся собственно трактовки деятельности. Согласно праксиологии, действующий человек стремится исправить неудовлетворительное состояние дел и достичь более удовлетворительного. Он представляет себе условия, которые лучше подходят ему, а его деятельность направлена на то, чтобы осуществить желаемое состояние. Мотивом, побуждающим человека действовать, всегда является некое беспокойство. У человека, полностью удовлетворенного состоянием своих дел, не будет стимулов к переменам. Он не будет действовать, а просто станет беззаботно жить. Но чтобы заставить человека действовать, простого беспокойства и представления о более удовлетворительном состоянии недостаточно. Необходимо третье условие: ожидание, что целенаправленное поведение способно устранить или, по крайней мере, смягчить чувство беспокойства. Если это условие не выполняется, то никакое действие невозможно. Человек должен смириться с неизбежностью, подчиниться судьбе [21, с. 16–17].

Итак, для деятельности нужны неудовлетворенность, беспокойство по поводу текущего состояния, представление о возможности более лучшего состояния, ожидание, что благодаря усилиям это лучшее состояние может быть достигнуто.

Предпринимательство — инициативная самостоятельная деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица [6, с. 597]. Как отмечает Ф. И. Шамхалов, предпринимательство как социально-экономический феномен представляет собой особую форму организации и реализации экономической деятельности. Это многогранное явление, которое прошло длительный и сложный путь становления и эволюции. Предпринимательство в современном понимании этого слова — исторический феномен, возникший в Новое время вместе с формированием капиталистического общества, основанного на частной собственности, рыночной экономике и свободной конкуренции. В процессе глубинных трансформаций в экономической и социальной организации общества постепенно изменялись как формы структурной организации и деятельности предпринимательства, так и ценности, ориентиры, установки и мотивации предпринимательской деятельности, отражая характер и уровень развития производительных сил на том или ином историческом этапе [22, с. 191].

Ныне предпринимательство выступает в качестве одного из центральных институтов и главной движущей силы рыночной экономики, а предприниматель является ее доминирующим субъектом. По мнению В. В. Радаева, предпринимательство сегодня выступает как мобилизующая идеологическая схема. Оно обладает практически всеми необходимыми чертами идеологии как системного мировоззрения [23, с. 229]. Идеология предпринимательства, в свою очередь, определяла и доверие. Она делало возможным деперсонифицированное доверие, доверие вообще, что высвобождало экономическую деятельность из замкнутого круга внутри общин. Теперь стало возможным доверять людям неродственным и незнакомым, так как ожидание добросовестности с их стороны поддерживалось религиозной верой и уверенностью в неминуемости вознаграждения за усилия.

В традиционном обществе доверие связывает ограниченные группы людей: «Деловая этика традиционного общества характеризуется делением на «своих», в первую очередь членов семьи, и «чужих». Поэтому к деловым партнерам, в том числе и клиентам, относились как к врагам или, по меньшей мере, как к объекту надувательства» [24, с. 94]. В традиционном обществе неспособность доверять и работать с другими — главные препятствия к развитию предпринимательства. Доверие к родственникам доходит до такого предела, что кажется подозрительным человек, действующий сам по себе. Антрополог М. Вулф в своем исследовании, посвященном тайваньской деревне, отмечает: «Человеку, у которого нет множества родственников, нельзя доверять в полной мере, поскольку непонятно, как с ним вести дело» [4, с. 14].

Развитию предпринимательства способствовало расширение круга доверия, которое в Европе и США было связано, прежде всего, с религией. Насколько это доверие было обусловлено религией, демонстрирует ответ М. Веберу мелкого американского торговца: «Сэр, что до меня, каждый может веровать или не веровать, как ему заблагорассудится. Но если я встречу фермера или коммерсанта, который вообще не принадлежит ни к какой церкви, я не доверю ему товара и на пятьдесят центов. С какой стати

он будет мне их возвращать, если ни во что не верит?» [4, с. 84–85].

Как уже отмечалось, роль религии в жизни современного общества значительно упала, соответственно, уменьшилось ее влияние на предпринимательскую деятельность. При этом роль доверия в предпринимательской деятельности значительно возросла, и связано это, прежде всего, с возросшими риском и неопределенностью предпринимательства.

Основу современного видения неопределенности и риска заложил американский экономист Ф.Х. Найт. По его мнению, один из ключевых факторов экономической деятельности — неопределенность: «Если мы хотим понять функционирование экономической системы, мы должны осмыслить суть и значимость фактора неопределенности» [25, с. 195]. Эта неопределенность делает недостаточными все наши знания для успешной экономической деятельности, поэтому требуется нечто еще. Здесь Ф.Х. Найт соглашается с А. Маршаллом в том, что «наш предприниматель строит свою деятельность, руководствуясь обычно не строгими расчетами, а натренированным инстинктом» [26, с. 96]. Вся история предпринимательства может быть рассмотрена как борьба с неопределенностью экономической деятельности. Однако неопределенность, или незнание вероятности и полного набора возможных событий в будущем — это такая характеристика экономической среды, от которой субъект принципиально не способен избавиться. Человек не может заранее точно знать, что наступит в будущем. По формулировке А.Н. Нестеренко, неопределенность — это незнание того, как поступят другие, и для экономики как социального феномена это имеет принципиальное значение [27, с. 245].

По мнению Ф.Х. Найта, есть несколько способов преодоления неопределенности. Это борьба с неопределенностью путем объединения (создание институтов страхования, появление товариществ, акционерных обществ и корпораций), специализация, познание будущего и контроль над ним (например, через создание особого рода экономической информации — рекламы) и самый надежный способ — предпочтение деятельности с относительно предсказуемым исходом.

Справедливо и то, что еще со времен А. Маршалла предприниматель вынужден в условиях неполноты знания руководствоваться иррациональными чувствами — интуицией, и, все более при усложнении рыночных отношений, — доверием. Именно последнее, слабо измеряемое чувство может подвигнуть предпринимателя на более успешную деятельность, связанную с неопределенностью и риском. Неудивительно, что доверие стало столь значимым для экономистов. За последний век усложнение социальных и экономических структур фактически делает недоступным для предпринимателя анализ их состояния, поэтому он действует интуитивно и доверие — единственный ориентир его деятельности.

Это хорошо осознают и практики. Например, маркетолог Джон Иган указывает, что в современной литературе по маркетингу доверие определяется как признание стороной собственной уязвимости к возможным, но не ожидаемым проявлениям другой стороной злого умысла или недостаточной добросовестности. Доверие трактуется как психологическое состояние, включающее в себя согласие признать собственную уязвимость, обусловленную позитивными ожиданиями в отношении намерений или поведения другой стороны. Доверие рассматривается как важный фактор, способствующий поддержанию и укреплению взаимоотношений, — оно способно эффективнее, чем что-либо другое, снижать воспринимаемый риск. По сути, доверие есть краеугольный камень модели взаимоотношений [28, с. 141].

С тем, что при свойственных предпринимательству значительных рисках только высокий уровень доверия может уменьшить трансакционные издержки, вызываемые рисками, согласны и теоретики. А. Ляско пишет: «Представители различных течений экономической теории традиционно исходят из того, что институт доверия является одним из средств снижения трансакционных издержек. Как академические ученые, так и авторы учебников по институциональной экономике придерживаются мнения, что высокий уровень доверия помогает фирмам и индивидам уменьшить угрозу оппортунизма, решить проблему неопределенности и сократить издержки осуществления мониторинга и контроля, неизбежные в случае неполных контрактов. Считается, что доверие стимулирует частые и насыщенные информационные обмены, предотвращает ненужные расходы на защиту прав собственности и способствует согласованию различных интересов участников экономических взаимодействий» [29, с. 42]. Впрочем, сам А. Ляско с этой точкой зрения не согласен.

Доверие, как нам представляется, и есть наиболее результативный способ борьбы с неопределенностью экономической деятельности,

который непосредственно сохраняет предпринимательство. Если мы сочтем доверие слишком зыбким основанием функционирования и развития экономической деятельности, то, по-видимому, придется, так или иначе, отказаться от свободного предпринимательства.

Сохранение предпринимательства возможно при помощи и опеке государства. Государство способно эффективнее других бороться с неопределенностью в экономической деятельности. Оно же может снизить риски, давая предпринимателям определенные гарантии. Неслучайно, возрождение интереса к государственному регулированию экономики, связанное, прежде всего, с именем Дж. М. Кейнса, произошло одновременно с признанием значения неопределенности в ставшей классической книге Ф. Найта.

Государство вполне способно дать бизнесу уверенность и гарантировать защиту его прав в экономике. Вместе с тем эта уверенность требует от предпринимателя большей формализации своей деятельности, так как чтобы его защищать, государству надо не только больше о нем знать, но и хоть частично контролировать.

Однако вопрос о государственном регулировании, в том числе и поддержании государством доверия в экономике как средства борьбы с неопределенностью, тесно связан с доверием к самому государству и его методам экономического регулирования [30, с. 155–172]. Если государство перестарается в пестовании предпринимательства, то хоть и снизит риски его деятельности, но сильно затруднит возникновение новых предпринимательских инициатив, увеличит через формализацию предпринимательских отношений транзакционные издержки.

Институциональные предпосылки кризиса доверия в экономике России и возможности его разрешения

При констатации факта затяжного кризиса доверия в мировой экономике (недаром тема Всемирного экономического форума в Давосе в 2003 году была заявлена как «Построение доверия») все же приходится признавать, что на фоне развитых западных стран уровень доверия в России остается достаточно низким [31, с. 70]. Очевидно, что причины кризиса необходимо искать в самих основах установившейся в Российской Федерации социально-экономической системы.

Любая социально-экономическая система является сплетением множества институтов. Как верно отмечает Д. Норт, институты — это правила игры в обществе или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающая их выполнение. Они создают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, уменьшают неопределенность, организуя повседневную жизнь. Эти институты делятся на формальные и неформальные. Под неформальными институтами обычно понимают общепринятые условности и этические кодексы поведения людей. Это — обычаи, законы, привычки или нормативные правила, которые являются результатом тесного совместного существования. Эти кодексы формирует культура. Под формальными институтами понимаются правила, созданные и поддерживаемые специально на то уполномоченными людьми (государственными чиновниками) [32, с. 55].

Именно в наборе институтов, составляющих социально-экономическую систему, и следует искать предпосылки кризиса доверия в современной российской экономике. Справедливо утверждать, что истоки этого кризиса заложили просчеты при проведении реформ 1990-х годов. В стремлении сломать старое реформаторы не боялись институционального вакуума, момента, когда демонтируемые институты перестают работать, а новые еще не созданы.

При планировании и осуществлении политики реформ правительство и его советники не приняли во внимание то, что построение рыночной экономики, занявшее на Западе несколько веков, не может занять в России несколько лет. Академик РАН Н. П. Федоренко справедливо указывал, что правила, которые регулируют экономическое развитие в США или Западной Европе, действуют в политических структурах, на историческом фоне, в социальном окружении, в системе законов, а также при трудовых обычаях и ожиданиях, которые в корне отличаются от тех, что сложились в России [33, с. 424]. Без создания подобного контекста строить рынок — подобно предложению человеку выживать без кислорода или рыбе прожить без воды.

Собственно, и в Европе рыночная экономика зарождалась и развивалась при меркантилистской политике государств. Только государство могло без серьезных потерь для населения и общества выстраивать и выращивать институты и механизмы рыночной социально-экономической системы. Реформаторы, считая, что рынок можно построить только через разрушение государства, совершили роковую ошибку.

А. И. Подберезкин и С. А. Абакумов справедливо утверждают: «Начиная с 1992 года, у нас пытались построить рынок наперекор государству, в то время как надо было строить государство ради построения рынка» [34, с. 159].

В реформируемой России не учитывался негативный эффект от резкого разрыва с советскими традициями хозяйствования, знакомыми и приемлемыми для большинства хозяйствующих субъектов. Предполагалось, что рыночная культура возникнет сама собой, если людям не мешать ее строить, т. е. появятся предприниматели, появится и дух предпринимательства. Фактически все было предоставлено на волю стихийного развития рынка, в который реформаторы верили как в божественное провидение. Но полученный результат был далек от ожидания. Академик РАН А. Д. Некипелов справедливо указывает, что специфика поведения рыночного субъекта связана не только со свободой принятия решений, но и с характером его мотивации. Простым демонтажем централизованной системы мы может обеспечить свободу принятия решений, но никак не характер мотивации. В итоге после демонтажа советской системы на волне вседозволенности возникает не рыночная система, а нечто другое [35, с. 115, 119].

Навязываемые правительством новые формальные институты не были принимаемы ни народом, ни чиновниками. Новое всегда вызывает некую настороженность, а при первых же сбоях в работе новых институтов их отторжение — лишь дело времени. В. Е. Дементьев указывает: «Чем ниже массовое доверие к новому институту, тем выше расходы по внедрению и поддержке его существования, тем значительнее трансакционные издержки его использования. Дефицит доверия приходится перекрывать трансформационными издержками, связанными с созданием мощной инфраструктуры трансплантации, усиленным стимулированием ее активистов, включая игнорирование злоупотреблений в ходе институциональных преобразований, и т. д.» [19, с. 115].

Государство предоставило свободу действий в экономике, но не контролировало их мотивации. Без развитой предпринимательской культуры, которой просто не было в постсоветском обществе, в обществе возобладала идеология теневой деятельности, что определило построение системы отнюдь не рыночной. Российское общество начала XXI в. в немалой мере является теневой социально-экономической системой.

Теневая социально-экономическая система и ее институты смогли сложиться лишь потому, что устраивали многих в стране. Столь же многие вполне успешно приспособились к ее существованию. Даже предпринимательское сообщество, наиболее сильно страдающее от последствий установления теневой социально-экономической системы, при частой критике неспособности правительства устранить ее пагубности столь же яростно сопротивляется попыткам навести прозрачность в отношениях бизнеса и власти, ибо активно использует лазейки в законодательстве и «особые» отношения с чиновниками.

Такие институциональные предпосылки кризиса доверия, как плохо работающая судебная система, непрозрачность принятия решений государственными органами, срастание чиновничьего аппарата с бизнесом, прочные позиции организованной преступности в бизнесе любого масштаба, слабая защита собственности и прав предпринимателей, непроработанность экономического законодательства, стабильное неприятие самой идеи рыночной экономики значительной частью общества и т. д. должны быть решены, иначе кризис доверия так и будет тормозить развитие российской экономики, делая предпринимательство фактически невозможным.

Подтверждением этому выводу может служить серия докладов по проблемам регулирования деловой активности более чем в 170 странах мира (проект *Doing Business*), подготовленная Всемирным банком в 2004–2007 гг. [36, 37, 38]. В них содержатся выводы, имеющие существенное значение для уточнения качества и масштабности институционализации сохранения и развития доверия в экономике через создание благоприятных условий для предпринимательства. Обращает на себя внимание вывод о прямой связи между уровнем экономического развития страны и качеством институциональной среды. Вхождение страны, к примеру, в сорок лидирующих стран, законодательство которых минимизирует количество барьеров для занятия предпринимательской деятельностью, увеличивает годовой экономический рост страны на 2% [36, с. 13].

Этими же исследованиями признается, что российским бизнесменам работается едва ли не труднее всех в мире. Причем с каждым годом условия для ведения собственного дела в стране ухудшаются. Такие данные приводит очередное исследование (июнь 2008 г. — май 2009 г.), подготовленное и опубликованное Всемирным банком и Международной финансовой корпорацией IFC в сентябре 2009 года [39, с. 1, 19].

Так, в последнем рейтинге условий ведения бизнеса Россия переместилась на две позиции вниз, заняв «почетное» 120-е место в списке из 183 стран мира.

Портят жизнь нашего предпринимателя и формальные и неформальные институты. К примеру, такой формальный институт, как регистрация собственности во многом определяет поведение компаний на рынке хозяйствующих структур. Эффективная регистрация собственности укрепляет права собственности. Усложненность регистрации порождает неуверенность, повышает операционные затраты и создает возможности мошенничества. Неслучайно многие страны внедряют новые технологии в процесс регистрации собственности, в частности, электронную регистрацию, что упрощает процесс и сокращает время на регистрацию собственности.

Уровень защиты прав собственности является знаковым показателем доверия в экономике. В странах, где права собственности защищены, больше мотивов к осуществлению хозяйственной деятельности и больше стимулов для генерации новых идей. Более же длительный и дорогостоящий процесс регистрации ослабляет чувство защищенности прав собственности. Если же права собственности не защищены адекватно, предприниматели не решаются на серьезные инвестиции, они не доверяют ни потенциальным партнерам, ни государству. Неэффективный процесс регистрации ведет к снижению объемов частных инвестиций. И все это ведет к снижению производительности, так как затрудняет свободное перемещение собственности из менее эффективной в более эффективную область ее применения. В результате замедляется развитие страны, отдельных регионов.

В этой связи примечателен факт, что в международном рейтинге соблюдения прав собственности Россия занимает одно из последних мест — 63-е из 70 крупнейших стран мира [40, с. 6]. При составлении «международного индекса прав собственности» учитывались такие аспекты, как независимость судебной власти, доверие бизнеса к судам, коррупция, законодательная защищенность частной собственности, удобство регистрации и перерегистрации собственности, доступность кредитов, а также различные вопросы защиты интеллектуальной собственности. На основе этих показателей выставлялся сводный индекс: максимум — 10 баллов для наиболее защищенных прав собственности, минимум — 0. Германия и Великобритания получили по 8,1 балла. Общий же индекс России составил лишь 3,2. Так, существующий ныне институт регистрации собственности дает еще одну институциональную предпосылку кризиса доверия.

Среди неформальных институтов особо выделяется порочная практика прямого уничтожения предприятий через экономические преступления. Своевременной, по нашему мнению, является постановка вопроса о защите прав на жизнь предприятий как экономических субъектов. Так, Г. Клейнер считает необходимым законодательно зафиксировать суверенность предприятия как субъекта экономики [41, с. 1]. Нельзя не согласиться с ученым и в том, что неправомерная ликвидация компании в результате злого умысла другого лица (группы лиц) должна считаться преступлением, равно как считается таковым посягательство на жизнь человека. К сожалению, цивилизованное отношение к частной собственности в России еще не сложилось. Видимо, неслучайно в России самый высокий уровень экономической преступности в мире [42]. Проведенные в июле — сентябре 2009 г. *Price-waterhouse Coopers* опросы более 3000 компаний из 55 стран показали, что в среднем 30% из них с начала кризиса стали жертвой хотя бы одного серьезного экономического преступления. С начала кризиса жертвами преступлений в России стали 71% опрошенных компаний, а в числе лучших, с наименьшим уровнем экономической преступности, — такие страны, как Япония (9,6%), Гонконг (13%) и Нидерланды (15%).

Уничтожение предпосылок возможно только при изменении институтов. Никто, кажется, не спорит, что такие институты российского общества, как коррупция и организованная преступность, должны быть уничтожены. И они могут быть сведены к минимуму при наличии государственной воли и способности к реформам. Примером подобной благотворной государственной политики является деятельность Л. Эрхарда по построению «социального рыночного хозяйства» в послевоенной Германии. В отличие от технократической практики реформирования в России, когда смысл экономической политики часто проходил мимо людей, его реформы опирались на общее представление о цели, которой стремилось достичь немецкое общество. Правительство неустанно пропагандировало эту цель и пути ее достижения. Л. Эрхард признавался, что иногда он «посвящал многие месяцы тому, чтобы добиться правильного понимания населением

экономического положения и целей экономической политики». При этом он прекрасно понимал неубедительность одной лишь пропаганды, не подкрепленной экономическими успехами: «Мало смысла обращаться к людям с призывами, если они склонны думать, что от них требуются жертвы лишь в угоду данному министру или правительству... Нужно апеллировать к представлению о выгоде и к личному интересу хозяйствующего человека» [43, с. 224, 254]. Поэтому социальное рыночное хозяйство позволило не только обеспечить население достойным уровнем жизни, но и не утратить заинтересованность и понимание людьми политики государства.

При этом важно не свести все к государственному регулированию общества и экономики. Задолго до конца XX в. политик и экономист С. Ю. Витте утверждал: «Государство не столь созидает, сколь восполняет, истинными же созидателями являются все граждане. ...Задачей государства, этого важнейшего вида в ряду общественных хозяйств, всегда были, есть и будут интересы целого, пополнение пробелов и недостатков частнохозяйственной системы, распространение благ культуры на все классы общества» [44, с. 20]. Сам С. Ю. Витте с успехом применял эти положения на практике.

Государство должно не только инициировать, но и способствовать становлению и сохранению доверия в экономике, прежде всего посредством создания благоприятных условий для ведения бизнеса, защиты прав собственности всех предпринимательских структур. Для повышения доверия в экономике необходимо добиться устранения правовых, организационных и административных ограничений на выход новых капиталов на рынки и беспрепятственное движение товаров и капиталов по территории страны. Укреплению институциональных основ предпринимательства, сохранения и коррекции доверия в экономике способствуют и такие меры, как:

— ликвидация и ограничение количества посреднических организаций, многие из которых тесно связаны как с региональными и местными властями, так и с криминальными сообществами;

— обеспечение в законодательном и административном порядке доступа новых субъектов рынка к объектам федеральной и региональной производственной инфраструктуры;

— последовательное сокращение перечня лицензируемых видов экономической деятельности;

— принятие новых, прогрессивных правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности с целью обеспечения реальной прозрачности предпринимательских структур.

Нельзя сказать, что этом направлении наше государство ничего не делает. Но того, что оно делает, явно недостаточно.

Кризисный 2009 год оказался рекордным по количеству реформ, проведенных странами мира в сфере регулирования предпринимательской деятельности. И самыми «оперативными» стали государства Восточной Европы и Центральной Азии. Хотя и Россия пыталась не отставать — государством были проведены реформы в области регистрации собственности, уплаты налогов, ряда условий ведения бизнеса. Однако в вопросах оптимизации условий ведения отечественного бизнеса эти нововведения особой роли пока не сыграли. Важно не только количество проводимых реформ, но и их реальная отдача. Например, в России, как требовалось в среднем два года, чтобы «пробить» разрешительные документы на строительство, так и требуется. Закрыть бизнес — 3,8 года и до реформ, и после реформирования.

Ключевой задачей России является модернизация[1] всех сфер жизнедеятельности с целью обеспечения благоприятных условий для устойчивого экономического развития. При этом одной из причин, которые не дают возможности реализовать имеющийся у российского бизнеса потенциал, является неблагоприятная институциональная среда, что проявляется, прежде всего, в излишнем и не всегда последовательном вмешательстве государства в хозяйственную деятельность предпринимателей. Это касается и вступающих на рынок новых хозяйствующих субъектов и ухода старых. Мировой опыт реформ свидетельствует, что число вновь созданных компаний растет в формальной экономике в том случае, когда регулирование смягчено, а административный процесс упрощен. Только реформирование порядка создания новых компаний может увеличить темпы роста в средней развивающейся экономике на 0,25–0,5% [36, с. 31].

«Созидательное разрушение», органично встраиваясь в механизм рыночной экономики, становится, согласно теории роста

[1] Мы разделяем позицию ученых ГУ-ВШЭ, согласно которой модернизация — «это не столько обновление оборудования, не инвестиции и даже не организационные инновации, сколько достижение конкурентоспособности институтов и, стало быть, проведение направленных их изменений» [45, с. 8].

Й. Шумпетера, стратегическим ресурсом повышения качества экономического развития. Приход на рынок новых и уход с рынка старых фирм все заметнее проявляет себя через повышение их инновационной активности, устойчивую интеграцию с наукой, внедрение новых технологий, освоение новых товаров, формирование новых рынков, что обеспечивает заметный их вклад в повышение общей производительности многих стран мира[1].

Государство должно обеспечить экономический рост не только устранением или перестройкой институтов, но и планомерной политикой институционального проектирования, институциональной селекцией или даже институциональным протезированием (термин Г. Б. Клейнера). Видится перспективной и своевременной постановка вопроса о разработке в рамках программы модернизации страны специального национального проекта, нацеленного на сохранение и повышение доверия в обществе и экономике. Неслучайно открытое письмо Президенту РФ Дмитрию Медведеву (сентябрь 2009 г.) [47], глава Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин озаглавил «В отношениях бизнеса и государства не хватает уверенности, стабильности, доверия».

Список литературы

1. Словарь иностранных слов. М.: Советская Энциклопедия, 1964.

2. *Клейнер Г.* Стратегический менеджмент. Актуальные проблемы и новые направления // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 1.

3. Большой толковый словарь русского языка. СПб.: Норинт, 1998.

4. *Фукуяма Ф.* Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ; Ермак, 2004.

5. *Румянцева Е. Е.* Новая экономическая энциклопедия. М. : ИНФРА-М, 2006.

6. Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкина. М. : Экономика, 1999.

7. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М. : Институт новой экономики, 1997.

8. *Веселов Ю. В.* Проблема доверия // Экономика и социология доверия / под ред. Ю. В. Веселова. СПб. : Социол. об-во им. М. М. Ковалевского, 2004.

9. *Селигмен А.* Проблема доверия. М.: Идея-Пресс, 2002.

10. Институциональная экономика / под общей ред. А. Олейника. М.: Инфра-М, 2005.

11. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия : в 4 томах / гл. ред. А. М. Румянцев. М.: Советская энциклопедия, 1980.

12. *Клейнер Г. Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.

13. *Николаев И., Ефимов С., Марушкина Е.* Доверие как экономическая категория // Общество и экономика. 2006. №1.

14. Доверие в экономике. Количественная оценка : стенограмма заседания научного семинара «Экономическая политика в условиях переходного периода // Государственный университете Высшая школа экономики. [Электронный ресурс]. URL : http://www.liberal.ru/articles/1266

15. *Мильнер Б. З.* Теория организации. М. : Инфра-М, 2004.

16. *Дементьев В. Е.* Доверие — фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал. 2004. №8.

17. *Важенин С. Г., Сухих В. В.* Доверие в российской торгово-промышленной среде XIX–XX веков // ЭКО. 2006. № 6.

18. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.

19. Дементьев В. Е. Институциональное доверие и трансплантация институтов // Модернизация российской экономики и государственное управление. М.: КомКнига, 2006.

20. *Радыгин А., Энтов Р.* Инфорсмент прав собственности и контрактных обязательств // Вопросы экономики. 2003. №5.

21. *Мизес Л.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005.

22. *Шамхалов Ф. И.* Государство и экономика. Власть и бизнес. М.: Экономика, 2005.

23. *Радаев В. В.* Экономическая социология. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.

24. *Капусткина Е. В.* Доверие и предпринимательство // Экономика и социология доверия / под ред. Ю. В. Веселова. СПб. : Социол. об-во им. М. М. Ковалевского, 2004.

25. *Найт Ф. Х.* Риск, неопределенность и прибыль. М. : Дело, 2003.

26. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. М. : Прогресс, 1993. Т. II.

27. *Нестеренко А. Н.* Экономика и институциональная теория. М.:УРСС, 2002.

28. *Иган Д.* Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. М. : Юнити-Дана, 2008.

29. *Ляско А.* Доверие и трансакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. №1.

[1] Так, одно из исследований вклада факторов роста в общую производительность труда таких индустриальных стран, как Великобритания, Германия, Дания, Италия, Канада, Нидерланды, Португалия, США, Финляндия и Франция, показало, что в период с 1987 по 1997 гг. вклад входа и выхода фирм с рынка составил в среднем около 25% [46, с. 80–87]. В ноябрьском 2007 г. докладе Всемирного банка, посвященного экономике России, приведены расчеты, согласно которым, 46% совокупного роста производительности труда в России в 1999–2005 гг. обеспечивал приход новых игроков и ликвидация несостоятельных компаний.

30. *Татаркин А. И., Сухих В. В., Важенин С. Г.* Государство в системе отношений доверия в экономике // Общество и экономика. 2006. № 10.

31. *Балацкий Е.* Рынок доверия и национальные модели корпоративного сектора экономики // Общество и экономика. 2009. № 2.

32. *Нуреев Р. М.* Эволюция институциональной теории и ее структура // Институциональная экономика / под ред. А. Олейника. М.: Инфра-М, 2005.

33. *Федоренко Н. П.* Россия на рубеже веков. М. : Экономика, 2003.

34. *Подберезкин А. И., Абакумов С. А.* Гражданское общество и будущее Российского государства: в поиске эффективного алгоритма развития. М.: Имидж-Пресс, 2004.

35. *Некипелов А. Д.* От аномальной экономики к эффективному рыночному хозяйству // Управление социально-экономическим развитием России. Концепции, цели, механизмы. М.: Экономика, 2002.

36. Бизнес в 2005 году. Устранение препятствий на пути развития : пер. с англ. публикации Всемирного банка. М.: Изд-во «Весь Мир», 2005.

37. Бизнес в 2006 году. Создание рабочих мест : пер. с англ. публикации Всемирного банка. М.: Изд. «Весь Мир», 2006.

38. Бизнес в 2007 году. Как проводить реформы. Сравнение норм государственного регулирования по 175 странам : пер. с англ. М.: Изд-во «Весь Мир», 2007.

39. *Скляров И.* Бизнес зажат между Бангладеш и Коста-Рикой // Экономика и жизнь. 2009. №37.

40. Стратегия и конкурентоспособность. 2007. №3.

41. *Клейнер Г.* Суверенитет предприятия // Экономика и жизнь. 2004. № 41.

42. *Казьмин Д.* Лидер преступного мира // Ведомости. 2009. 20 ноября.

43. *Эрхард Л.* Благосостояние для всех. М.: Дело, 2001.

44. *Витте С. Ю.* Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве // Урал. 1991. №11.

45. Институты: от заимствования к выращиванию / Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. // Вопросы экономики. 2005. № 5.

46. Факторы роста на уровне фирм : из книги Understanding Economic Growth (Paris, 2004; глава 4, ч. 1) // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 5.

47. Глава РСПП : «Российская экономика держится на сырье и откатах»,. Бизнесмены вынесли вотум недоверия власти // Новый регион — 2. 2009. 25 сент. [Электронный ресурс]. URL: http://www.nr2.ru/economy250704.html

УДК 330.8

ключевые слова: налоговые институты, информационные воздействия, антикризисный налоговый мониторинг, налоговая поддержка субъектов, размещение госзаказов, целевое использование государственной помощи

И. С. Вазарханов

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВЫХ ИНСТИТУТОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Информационное воздействие налоговых институтов заключается в накоплении, обработке и передаче специальной экономической информации. В результате проведения налогового мониторинга формируется информационная база антикризисной деятельности, что раскрывает содержание налоговой сферы как значимого и самостоятельного экономического института. Условия кризиса стимулируют разработку и внедрение налогового мониторинга. Результаты антикризисного налогового мониторинга представляют интерес для самих налоговых органов с точки зрения активизации их взаимодействия с проблемными налогоплательщиками. Они могут быть использованы при разработке решений о выделении государственной антикризисной помощи. В статье приводится пример аналитического обеспечения мотивированного выбора организации для оказания государственной помощи.

Налоговые институты относятся к системе институтов государства, они достаточно самостоятельны, хотя и являются только элементом определенной иерархии государственных образований. Их роль — в уменьшении неопределенности (структурировании повседневной жизни) путем установления устойчивой, хотя и не обязательно эффективной структуры взаимодействия между субъектами хозяйствования; в организации взаимоотношений; в определении и