

ОППОРТУНИЗМ И КОНСТРУИРОВАНИЕ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИКЕ

С. Г. Важенин, В. В. Сухих

В статье намечены общие контуры подхода к теме «доверие и оппортунизм» в экономике, определены необходимые для конструирования доверия меры. Показана роль гражданского общества в достижении доверия и уменьшении оппортунизма.

Экономисты и социологи рассматривают доверие как один из способов обеспечения взаимопонимания и согласования действий членов общества (см. [8, 21, 24, 27, 28]). Их, прежде всего, интересует, как доверие помогает наладить сотрудничество. Однако специфика человеческого поведения сказывается в необходимости доверия не только для сотрудничества, но и для преодоления оппортунизма, неизбежно проявляющегося в ходе взаимодействий.

Осознание экономического оппортунизма утвердилось в экономической литературе только в последней трети XX века, когда человеческий фактор в экономике и поведенческие особенности экономических агентов оказались в центре внимания таких экономистов, как Джордж Акерлоф, Кеннет Эрроу, Оливер Уильямсон и

др. Выяснилось, что в классической экономической теории крылась серьезная методологическая ошибка как раз в недооценке влияния целей и мотиваций людей на их экономическое поведение. Американский экономист Стивен Роузфилд справедливо отмечал: «Люди, которые, как предполагается, являются существами своекорыстными, но этически дисциплинированными и эффективными, на деле постоянно действуют в нарушение этого сценария, т.к. их поступки объясняются ограничениями культурного плана, а они сами зачастую действуют под влиянием неправильной мотивации и без угрызений совести» [20, с. 13].

В определении «экономического оппортунизма» экономисты в целом единодушны (см. анализ определений оппортунизма в [17, с. 243-

244]). О. Уильямсон трактует оппортунизм как «преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана» [25, с. 97]. Оппортунистическое поведение определяется следующим образом: «Поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т. е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства, в экономической теории называется оппортунистическим поведением» [23, с. 21].

Изучение оппортунизма не было вызвано исключительно теоретическим интересом к проблеме. Как показали проведенные в США в 1990-х гг. исследования, потери экономики от оппортунизма огромны. Торговая палата США оценивала сумму ежегодных растрат наемными работниками в 20–40 млрд долл. Правительственная комиссия США по ссудам и депозитам считала, что 60% всех учитываемых правительством ссуд и депозитов имеют элементы мошенничества. Причиной банкротств бизнесменов в США на 30% было мошенничество персонала «белых воротничков». Особенно от этого страдал малый бизнес, на который направленно 80% всех мошеннических преступлений против предпринимателей. Согласно исследованиям в США, 3 из 10 работников ищут возможности что-либо украсть, другие 3 из 10 — украдут, как только представится такая возможность, и только 4 из 10 останутся честными при любых обстоятельствах [1, с. 25].

Огромные потери от оппортунизма заставили изучать обстоятельства его появления и вырабатывать меры по борьбе с ним. Особое внимание оппортунизму уделяется в теориях неинституциональной экономики, где институты определяются как совокупности правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этих правил [23, с. 23], соответственно изучение институтов, формальных и неформальных правил взаимодействий экономических агентов включает и анализ оппортунизма как нарушения этих правил (см., к примеру, [18]). Не останавливаясь на анализе оппортунизма, экономисты ищут способ борьбы с ним, определяя наиболее эффективные антиоппортунистические институты. Такой подход неинституциональной те-

рии ярко выражен в определении оппортунизма Е. В. Поповым: «Оппортунизм в системе экономических отношений представляет собой преднамеренное действие экономического агента, направленное на достижение личных интересов и нарушающее условия соглашения, что требует использования соответствующих институтов для предотвращения ущерба от таких действий» [17, с. 246] и в разработке методов управления оппортунизмом через создание и внедрение новых институтов [17, с. 319-321].

Вполне закономерно, что речь все больше заходит не просто об использовании институтов, об определении наиболее эффективных из них, но о намеренном создании — конструировании институтов [15], так как по мере усложнения экономических отношений неизбежно возникает потребность в появлении новых правил и изменении старых. Эта потребность не может быть удовлетворена «естественным» появлением институтов, занимающим слишком много времени. Следовательно, появляется необходимость в целенаправленном конструировании институтов, являющимся частью процесса осознанного применения научных теорий в построении новых отношений с целью благоприятных изменений в экономике и обществе.

С нашей точки зрения, институты доверия как раз являются эффективным способом борьбы с оппортунизмом. Можно утверждать, что оппортунизм и доверие — непримиримые антагонисты. Именно оппортунизм часто выступает разрушителем доверительных отношений, нарушением формальных и неформальных правил, привнося недоверие. Обман, хитрость и коварство несовместимы с доверием, создаваемым честностью, моралью и нравственностью. В то же время построение доверия позволяет эффективно бороться с оппортунизмом, делая оппортунистическое поведение неприемлемым как для отдельного человека, так и для общества в целом. При этом доверие способно значительно снизить издержки внешнего контроля над поведением экономических агентов и ускорить скорость экономических взаимодействий за счет более благоприятного сотрудничества.

Между тем в работах российских ученых тема взаимодействия доверия и оппортунизма остается малоизученной. В западной литературе уже есть работы на эту тему (см. к примеру, [29]), причем особенно стоит выделить цикл статей о доверии нидерландского экономиста Барта Нотебаума

(Bart Nooteboom) [30, 31]. В отечественной литературе наиболее близкая проблематика рассматривается при изучении социального капитала [2, 3]. Представляется актуальным наметить общие контуры подхода к теме «доверие — оппортунизм» в экономике в целом, определить необходимые для конструирования доверия меры.

Институционализация доверия — это процесс появления и оформления институтов, создающих и поддерживающих доверие [9]. Конструирование есть осознанная часть институционализации доверия, целью которого является не просто разовая акция по повышению доверия, а прежде всего обеспечение воспроизводства доверия как можно большим числом институтов. Необходимость в конструировании доверия возникла в XIX–XX вв., когда развитие экономических отношений привело к формированию рыночной (капиталистической) социально-экономической системы, что вызвало так называемый «великий разрыв». Предложивший этот термин Ф. Фукуяма [26] имел в виду колоссальные изменения в социальном и экономическом порядке, которые вызвали изменение, разрушение или деградацию старых общественных и экономических структур. В результате «великого разрыва» при все большем возрастании скорости изменений в обществе и экономике «естественного» процесса институционализации стало не хватать для поддержания доверия. Это приводило к пагубным последствиям — социальной нестабильности, неопределенности правил поведения на рынках, ухудшению социальных условий экономической деятельности, неопределенности и нестабильности развития экономики и общества в целом.

Неизбежно после «великого разрыва» экономический оппортунизм стал более распространен, чем в прошлом, что связано с общим кризисом доверия, нравственности и морали. Этот оппортунизм можно разделить на системный, вызванный неприятием установленных правил, и приспособленческий, когда правила признаются, но нарушаются ради личной выгоды. У двух разновидностей оппортунизма разные причины, хотя обе они вызваны «великим разрывом». Без осознания этого факта невозможно верно наметить меры борьбы с ними.

Приспособленческий оппортунизм вполне объясним потерей контроля со стороны нравственности и морали, вследствие чего в экономических отношениях люди стали вести себя бо-

лее корыстно и, следовательно, более склонны к оппортунизму. Ю. В. Веселов в своем анализе трансформации доверия в прошлом и настоящем [11] указывает, что современное общество (определяемое им как «экономическое» из-за решающей роли экономики в его жизни) не воспроизводит те моральные ценности, которые необходимы для его эффективного функционирования. Рыночная экономика основана на правилах — институтах, а они требуют справедливости. Рыночная экономика призывает устанавливать отношения с безличными контрагентами, а для этого необходимо доверие. Рынок сам по себе не создает ни справедливости, ни доверия, которые в современном обществе генерируют либо сохранившиеся институты традиционного дорыночного общества, либо создающиеся новые институты, позволяющие доверять друг другу, делающие оппортунизм невыгодным и неприемлемым.

Системный оппортунизм — более сложное явление, бороться с которым гораздо труднее, чем с оппортунизмом приспособленческим, который снижается либо увеличением контроля над действиями экономических агентов, либо стимулированием выгоды неоппортунистических, в частности доверительных, отношений. Слабость системного доверия к основным экономическим и общественным институтам является ахиллесовой пятой современного общества. В традиционных обществах, где установленный порядок в целом не мог быть подвергнут сомнению как основанный либо на Божественном откровении, либо на наследии чтимых предков, системное доверие не играло столь существенной роли, как в современном обществе. Сейчас граждане знают, что влияющие на их жизнь институты созданы такими же людьми — следовательно, не свободны от ошибок или предвзятости и могут быть изменены в желанном направлении. Отсюда и вся острота политической борьбы при отстаивании своих экономических интересов, и отсюда же низкое системное доверие к экономическим и политическим институтам, давно отмечаемое учеными [13, 14] и регулярно выплескивающее бунтующих граждан на улицы городов развитых стран мира (к примеру, акция «Захватим Уолл-стрит» октября-ноября 2011 года, где тысячи американцев высказывали недоверие к финансовым институтам своей страны). Доверие и справедливость оказываются крайне важными для людей, которые

оценивают экономические отношения не просто с позиций эффективности, но и с точки зрения своих представлений о справедливости и доверии в политике и экономике.

Политический и экономический оппортунизм стал неизбежен с момента признания факта возможности конструирования нового, более благоприятного для отдельных групп граждан, социально-экономического порядка. Подозрение или уверенность в том, что существующие правила направлены на ущемление их интересов, заставило значительную часть экономических агентов, будь то наемный менеджер или рабочий, играть не по правилам, вести себя оппортунистически, отстаивая собственные интересы. Это нашло наиболее яркое отражение в марксистской теории классово-борьбы.

Наиболее серьезным нововведением, способствующим снижению системного оппортунизма, является гражданское общество. При том, что сам термин «гражданское общество» возводят к античным философам, возникновение как теории гражданского общества, так и внедрение его институтов на практике следует отнести к первой трети XIX века, когда Гегель, одним из первых осмысливший факт глубинных изменений в обществе, изложил свои представления о новом явлении, определившие как философские, так и правовые подходы к изучению и формированию гражданского общества. С его точки зрения, гражданское общество создано лишь в современном мире, когда оформилось государство, которому граждане для отстаивания своих интересов вынуждены противостоять, и когда распались старые семейные связи, усиливая потребность в праве [12, с. 227-228].

Новые угрозы оппортунистического поведения, как в обществе, так и в экономике, изменяют и государство, и предпринимательство в сторону большей зависимости их действий от обратной реакции граждан. Конечным итогом стало формирование гражданского общества как некой разновидности общественного договора. Граждане отказываются от оппортунизма и идут на диалог с государством и предпринимателями, которые в свою очередь обязуются учитывать их мнения и интересы. В итоге современная экономическая политика является результатом соглашений, достигнутых в процессе обмена мнениями. При этом то, что казалось безусловным и абсолютным, может стать предметом обсуждений, и наоборот. Гражданское общество явля-

ется платформой никогда не прекращающегося процесса обсуждения стандартов, ценностей и норм, что позволяет выстраивать доверие с учетом неизбежных изменений. Институты гражданского общества способны уменьшать оппортунизм людей, их недоверие к власти и рыночным институтам, так как позволяют гражданам влиять на принятие решений в управлении экономикой и обществом.

Гражданское общество, так же, как государство и бизнес-сообщество, заинтересовано в политической и экономической стабильности, в процветании страны, поэтому неизбежны сотрудничество и координация усилий в построении доверия. С нашей точки зрения, государство способно обеспечить конструирование доверия в экономике. Но только с помощью институтов гражданского общества и бизнес-сообщества конструирование доверия перейдет из области управленческих решений в практическую плоскость, найдет свое воплощение во всем многообразии экономических отношений. Справедливо американский социолог Джеймс Скотт объясняет многочисленные провалы реформ, намечаемых правительственными чиновниками: «Они также прошли мимо наиболее значимого факта социального строительства: его эффективность зависит от доверия и сотрудничества реальных личностей. Если люди считают новое устройство жизни угрожающим их достоинству, их планам и представлениям, то будь оно трижды эффективно, они сумеют сделать его неэффективным» [22, с. 357]. Для недопущения подобного сценария мы предлагаем примерный алгоритм конструирования доверия в экономике (см. рис.).

Несомненно, что у каждого из основных создателей доверия в современной экономике (государства, предпринимателей и гражданского общества) разные возможности, но все они вносят свой вклад в создание и поддержание доверия. Оппортунизм, равно и системный и приспособленческий, это общий враг всех экономических агентов — от государства, которому отдельные граждане упорно не платят налоги, до мелкого предпринимателя, немногочисленные работники которого нередко воруют продукцию и бойкотируют все улучшения работы. Поэтому все заинтересованы в построении доверия как способе преодоления оппортунизма. Понимание государством и предпринимателями своих общих интересов в достижении высокого уровня доверия в экономике определяет их сотрудни-

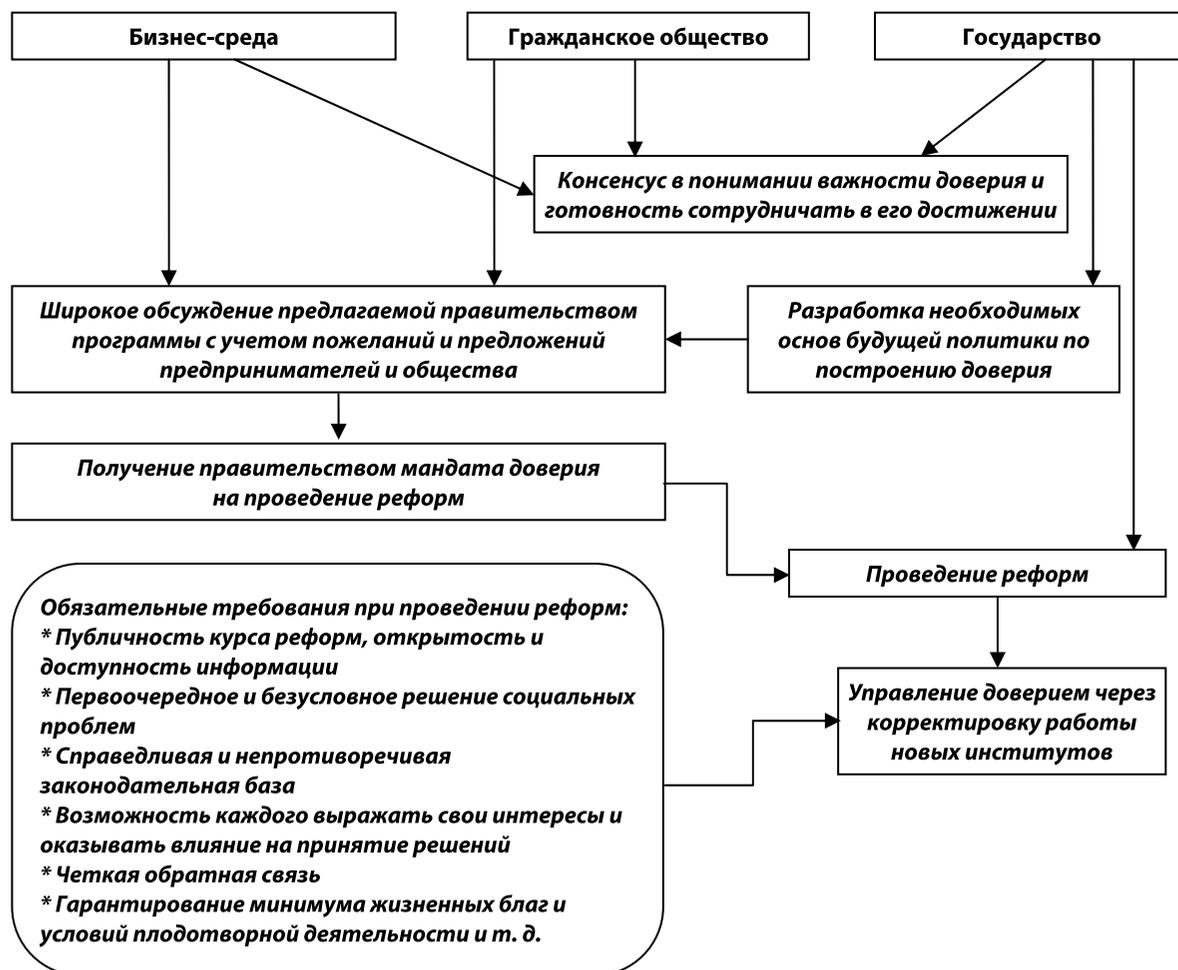


Рис. Примерный алгоритм конструирования доверия в экономике

чество с гражданским обществом в конструировании доверия. Это находит свое отражение в организации все новых способов взаимодействия и сотрудничества в экономике, основанных на создании и постоянном поддержании доверия в противовес оппортунистическому поведению.

Мировой опыт и практика позволяют констатировать многообразие способов конструирования доверия. Классифицировать их можно по направленности на субъекты экономической деятельности:

1. Меры, направленные на изменение мотиваций и целей людей, уменьшающие вероятность оппортунистического поведения и позволяющие создавать доверие как социальный капитал общества. Это, прежде всего, формирование экономической культуры, воспитание этики, создание экономики счастья.

2. Меры, способствующие пониманию и взаимодействию, а также объединению экономических агентов. Ориентированы на фирмы и предприятия. Это, прежде всего, институциона-

лизация сотрудничества, союзов и ассоциаций экономических агентов.

3. Меры по организации сотрудничества в стратегических проектах. Сфокусированы на организации сотрудничества с участием многих национальных компаний и государства. Примерами являются проекты государственно-частного партнерства, кластерные инициативы, организация промышленных округов и формирование стратегических альянсов.

4. Меры, направленные на интернационализацию доверия, то есть на выход доверия за рамки национальной экономики. Это, прежде всего, организация межстранового сотрудничества, создание интернациональных компаний, поддержание доверия к институтам глобализации экономики и т. д.

Меры первой группы стремятся изменить мотивацию человека и уменьшить вероятность того, что он будет склонен к оппортунистическому поведению. Начиная с XIX века экономисты изучали, как можно сделать людей и их труд более

эффективными. Современная экономическая наука теперь ищет способы, как сделать людей не просто эффективными, но этически дисциплинированными и не склонными к оппортунизму. Перспективным направлением в достижении доверия является разрабатываемая российскими учеными теория экономики счастья, когда успех экономического развития определяется не цифрами произведенного продукта на человеческую душу, а самочувствием этой самой души. Справедливо замечание В.С. Бочко о том, что надо активнее развивать в экономической науке (а не только в психологии, философии и социологии) проблему человеческого счастья как целевого вектора развития сообщества. В экономику счастья должен быть вписан и принцип возвышения человека, реализация которого лежит на органах власти всех уровней, когда душевным смыслом наполняется текущая деятельность людей и создаются условия для самоактуализации и самореализации человека как личности [5, с. 39].

Экономика счастья способна серьезно повысить доверие в экономических отношениях, заменяя риски неопределенности на уверенность в стабильности жизни, что позволяет экономическим агентам ожидать успехов в своей деятельности. При экономике счастья люди уверены в наличии справедливости и потому возникает доверие, как системное, так и личное.

Еще одним способом изменить мотивацию людей является построение экономической культуры и этики. Несомненная ценность этики предпринимательства состоит в том, что она дает практические ответы на вопросы, «что» и «как» надо делать, чтобы такие общечеловеческие ценности, как честность, доверие, справедливость, стали неотъемлемой частью корпоративной культуры каждого предприятия [4, с. 70]. Этика предпринимательства выстраивается или на основе традиционной культуры, или же на основе рационального расчета, являясь результатом продуманного менеджмента человеческих отношений. Но стоит заметить, что рационализм часто отстает перед культурными влияниями, поэтому выстроенные на основе традиционной культуры этические установки все равно будут эффективнее, чем построенные исключительно на рациональности выгоды честного поведения.

Меры второй группы направлены на изменение поведения экономических агентов, в частности предприятий и компаний. Мотивация действий и цели компаний неизбежно будут от-

личаться от мотиваций и целей просто граждан, поэтому и методы воздействия на изменение поведения компаний будут иными. Основным инструментом корректировки поведения компаний является право, гарантированный государством свод правил поведения и мер наказания за нарушение правил [6]. Общественные институты в идеале следят за изменением права по мере изменения и развития экономических отношений, стараясь, чтобы право формальное и право неформальное не расходились, иначе правила перестанут соблюдаться как пережиток прошлого.

Право делает доверие выгодным, защищая компании и предприятия от недобросовестности партнеров. Другой аспект конструирования доверия связан с выгодой, которую получают экономические агенты, выстраивая и поддерживая доверие к себе. Это построение репутации и имиджа, установление социальной ответственности экономических агентов, когда обладание доверием становится важным капиталом компании в конкурентной борьбе [7, 10].

В эту группу мер можно также отнести усилия по налаживанию сотрудничества и объединения экономических агентов. Согласие в принятии общих правил игры, объединение в ассоциации и решение острых проблем экономического развития через консенсус мнений заинтересованных участников рынка приводит к построению долговременного доверия, позволяет планировать экономическое развитие на годы вперед, не опасаясь неприятных сюрпризов от партнеров [9].

Меры третьей группы в наибольшей степени определяют построение доверия в экономике, задавая образец взаимодействия и построения доверия. Это стратегические проекты, основанные на государственно-частном партнерстве, кластеризация и формирование индустриальных округов. Накопленный в мировой практике опыт развития государственно-частного партнерства (ГЧП, концессия) позволяет говорить о том, что оно является одной из самых распространенных форм реализации стратегических проектов, основанных на доверии участников. Высокая роль доверия и социального капитала в создании и успешном функционировании кластеров уже неоднократно отмечалась в экономических исследованиях (см., к примеру, [16, с. 234-235]).

Меры четвертой группы, направленные на интернационализацию доверия, особенно актуальны в условиях экономических кризисов

современности, в немалой степени вызванных кризисом доверия в международных экономических отношениях. Несмотря на существование и активную деятельность многочисленных международных организаций по налаживанию сотрудничества в экономической сфере, недостаток доверия к процессам глобализации экономики и межстранового сотрудничества постоянно отмечается экономистами, чиновниками и бизнесменами. Уже Всемирный экономический форум в Давосе в 2003 г. прошел под лозунгом «Построение доверия», однако с тех пор каких-либо системных подходов к созданию и внедрению мер поддержания доверия в мировой экономике в целом, а также к увеличению международного сотрудничества в экономике, не было предложено. Тем не менее, есть яркие примеры успешности построения доверия. Символом сотрудничества в глобальных масштабах и межстранового доверия является Международная космическая станция, грандиозный научный и экономический совместный проект развитых стран, образец преодоления недоверия в освоении космоса.

Использование мер конструирования доверия в России позволит снизить оппортунизм и стимулировать деловую активность. Это тем более актуально, что в России проблемы оппортунизма стоят особенно остро, так как недоверие

стало нормой экономических отношений, замедляя экономический рост и становясь преградой для деловой активности. Как заметил 24 апреля 2012 г. в Москве на конференции «Россия: выбор пути и задачи нового правительства» научный руководитель Высшей школы экономики Евгений Ясин, для оживления деловой активности нужны серьезные институциональные изменения: «Мы живем в треугольнике недоверия друг к другу государства — бизнеса — общества. Пока его не ликвидировать, все разговоры о том, что у нас все может быть хорошо — ерунда» [19]. При всей тяжести ситуации с недоверием возможности для ее исправления имеются. Государство, бизнес-сообщество и гражданское общество едины в признании важности доверия. Не удивительно, что в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» в качестве цели развития определено создание в России общества, основанного на доверии и ответственности, включая доверие населения к государственным и частным экономическим институтам. Добиться выполнения поставленной цели возможно не ожиданием самозарождения и формирования институтов доверия, но целенаправленным их созданием для снижения оппортунистического поведения экономических агентов.

Список источников

1. Альбрехт У., Венч Дж., Уильямс Т. Мошенничество. Луч света на темные стороны бизнеса. — СПб.: Питер, 1995. — 400 с.
2. Белкин В. Н. Теория человеческого капитала предприятия. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2012. — 400 с.
3. Белкин В. Н., Бочкаева И. В. Социальный капитал организации как экономическое явление // Журнал экономической теории. — 2011. — №3. — С. 7-10.
4. Берсенёв В. Л., Копанцев Д. В. Корпоративная культура и деловая этика в стратегической архитектуре современных компаний. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2009. — 73 с.
5. Бочко В. С. Интегративное стратегическое развитие территорий. Теория и методология. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2010. — 316 с.
6. Бродский М. Н. Законодательная база экономического развития. — СПб.: Европейский дом, 2002. — 592 с.
7. Важенин С. Г., Важенина И. С. Имидж, репутация и бренд территории // ЭКО. — 2008. — №8. — С. 3-16.
8. Важенин С. Г., Пузанов С. А., Сухих В. В. Через доверие к долгожительству в экономике // Журнал экономической теории. — 2005. — №3. — С. 71-83.
9. Важенин С. Г., Сухих В. В. Архитектура доверия в экономике // Журнал экономической теории. — 2010. — № 3. — С. 22-34.
10. Важенина И. С., Важенин С. Г. Имидж и репутация как стратегические составляющие нематериальных активов территории // Экономика региона. — 2010. — № 3. — С. 95-103.
11. Веселов Ю. В. Доверие и справедливость. — М.: Аспект Пресс, 2011. — 231 с.
12. Гегель. Философия права. — М.: Мысль, 1990. — 524 с.
13. Доган М. Легитимность режимов и кризис доверия // Социологические исследования. — 1994. — №6. — С. 147-156.
14. Доган М. Эрозия доверия в развитых демократиях // Мировая экономика и международные отношения. — 1999. — №6. — С. 38-45.
15. Маскин Э. Конструирование экономических механизмов: как реализовать социальные цели. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. — 22 с.

16. *Портер М.* Конкуренция. — М.: Вильямс, 2003. — 496 с.
17. *Попов Е. В.* Трансакции. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2011. — 678 с.
18. *Попов Е. В., Симонова В. Л.* Эндогенный оппортунизм в теории «принципала — агента» // Вопросы экономики. — 2005. — №3. — С. 118-130.
19. Правительство. Выбор пути и задачи [Электронный ресурс]. URL: <http://www.opes.ru/1405811.html>
20. *Роузфилд С.* Сравнительная экономика стран мира. Культура, богатство и власть в XXI веке. — М.: РОССПЭН, 2004. — 432 с.
21. *Селигмен А.* Проблема доверия. — М.: Идея-Пресс, 2002. — 200 с.
22. *Скотт Д.* Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни. — М.: Университетская книга, 2005. — 576 с.
23. *Тамбовцев В. Л.* Правила и институты // Институциональная экономика: новая институциональная теория / Под общей редакцией А. А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 13-53.
24. *Татаркин А. И., Сухих В. В., Важенин С. Г.* Государство в системе отношений доверия в экономике // Общество и экономика. — 2006. — №10. — С. 155-172.
25. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. — СПб.: Лениздат, 1996. — 702 с.
26. *Фукуяма Ф.* Великий разрыв. — М.: АСТ, 2003. — 480 с.
27. *Фукуяма Ф.* Доверие. Социальные добродетели путь к процветанию. — М.: АСТ; Ермак, 2004. — 730 с.
28. *Штомпка П.* Доверие — основа общества. — М.: Логос, 2012. — 440 с.
29. *Mahoney P. G.* Trust and Opportunism in Close Corporations // Concentrated Corporate Ownership / Editor: Randall K. Morck. — University of Chicago Press, 2000. — P. 177-200 [Electronic resource]. URL: <http://www.nber.org/chapters/c9009>.
30. *Nooteboom B.* Trust building actions. A relational signalling approach [Electronic resource]. URL: <http://www.bartnooteboom.nl>
31. *Nooteboom B.* Trust, institutions and development. [Electronic resource] URL: <http://www.bartnooteboom.nl>

УДК 330.111.4

Ключевые слова: доверие, оппортунизм, гражданское общество, сотрудничество