



Економічна теорія

Віталіна КУРИЛЯК

**ДОВІРА
В ІНТЕГРОВАНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ:
ТЕОРІЯ ТА ПАРАДОКСИ**

Резюме

Розглядається довіра як фактор, який визнає суттєвий вплив на функціонування фінансових ринків. Формулюються теоретичні підходи до забезпечення довіри учасників ринку. Обґрунтовуються тенденції та законності формування довіри на українському і світовому фінансових ринках.

Ключові слова

Довіра, недовіра, парадокс довіри, світовий економічний порядок, нова фінансова цивілізація, світова економічна криза, культура, міжкультурний аспект.

Класифікація за JEL: F50.

© Віталіна Куриляк, 2010.

Куриляк Віталіна, канд. екон. наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

*У роботі, орієнтованій на людей,
є лише один ключ до успіху – довіра.*

(Із записок менеджерів)

Вступ – постановка проблеми. Світова економіка являє собою складну інтегровану систему. Їй притаманні глобалізація і регіоналізація, міжнародний рух капіталу і робочої сили, міждержавні багатосторонні економічні відносини, інтернаціоналізація і транснаціоналізація виробництва, впливові системи державних і наддержавних регуляторів, мережеві комунікації, науково розроблені технології менеджменту. Важливе і до останнього часу малодосліджене місце в розвитку економіки посідають світоцивілізаційні процеси. Серед них виділяється проблема довіри, значення якої виявляється в умовах криз. Це особливо усвідомлюється в ході перебігу нинішньої світової економічної та фінансової кризи, коли надзвичайно загострилася необхідність утримання довіри до економічних, фінансових та державних інституцій в аспектах їхньої здатності ефективно виконувати свої функції та взаємодіяти між собою.

Використання традиційних та розробка нових методів завоювання і підтримання довіри стає нагальною потребою в системі ведення бізнесу як у рамках національної економіки, так і на наднаціональному рівні. Якщо в минулому довіра була суттєвою рисою налагодження міжнародних політичних відносин, то в сучасних умовах вона стає суттєвою рисою відносин в економічній сфері. Нарешті, довіру кладуть в основу і при формуванні нового світового економічного порядку. Недооцінка цього цивілізаційно-культурного фактору призводить до різного роду кризових явищ, особливо при набутті недовіри тотального характеру. Саме через дефіцит суспільної довіри до уряду, як вважає академік В. Геєць, українська держава виявилася неспроможною до виведення як мінімум 400 млрд грн. (40% ВВП) з тіньового обороту та залучення близько 60 млрд дол. населення [3].

Кризи ХХ–ХХІ ст. показали, що негаразди на фінансовому ринку відбуваються через втрату довіри до установ, які здійснюють валютні та кредитні операції, забезпечують обіг цінних паперів та надають інші фінансові послуги. Оцінюючи наслідки кризи 30-х років минулого століття, Джон Кейнс убачав найбільш руйнівну складову в її перебігу кризу довіри. Він писав: «Фінансовий ринок стабільно функціонує до тих пір, поки всі його учасники знаходяться у «стані впевненості – the state confidence», що у свою чергу має значну суб'єктивну складову [5]». Ця вимога повною мірою знайшла своє підтвердження в Україні під час останньої світової кризи. Зокрема, при середньому курсі гривні до долара протягом 2006–2007 рр. і першої половини 2008 р. на рівні 5,05 у другій половині 2008 р. розпочався її обвал. За оцінками фахівців, «психологічний бар'єр», за яким було неможливо допус-

кати її девальвацію, становив 6 гривень до долару. Однак утримати курс у цих межах Національний банк України не спромігся. У жовтні-грудні 2008 р. він знизився на 58,4%, а з початку 2009 р. року – на 52,5% [9; 11]. Це похитнуло довіру до державних установ, які відповідають за грошово-кредитну політику, і призвело до погіршення ситуації на фінансовому ринку. У жовтні-грудні 2008 р. загальний обсяг депозитів у національній валюті зменшився на 13,7, а в іноземній (у доларовому еквіваленті) – на 8%.

Девальвація гривні стала першою і головною причиною втрати довіри громадян України до банківської системи і відповідно поглиблення її кризи. Проте ще суттєвішою причиною посилення атмосфери недовіри до банків стала хвиля падіння ліквідності комерційних банків і призначення Національним банком України тимчасових адміністрацій у багатьох банках із введенням мораторію на задоволення вимог кредиторів. Щоправда мораторій не поширювався на зобов'язання за угодами банківських вкладень (депозитів), а також зобов'язання щодо переказів коштів у межах ліміту, установлених тимчасовим адміністратором банку і погоджених Національним банком України. Станом на 1.05.2009 13 банків функціонували під керівництвом тимчасового адміністратора. Їх повноваження були визначені на річний термін при введенні мораторію на задоволення вимог кредиторів на 6 місяців, що, як свідчать оцінки окремих експертів, є безпідставним з юридичної точки зору і не цілком виправданим економічно.

Отже, актуальність проблеми зумовлена як самим розвитком світової та національної економік, їх суттєвим ускладненням, так і недостатньою увагою до неї дослідників. Вона була і залишається поки що чимось на зразок «мишки-невидимки» в економічному мисленні. Лише світова економічна і фінансова криза загострила її. Хоч і нині не можна сказати, що проблема довіри в системі економічних відносин в аспекті важливості її для дослідження знайшла цілковите усвідомлення.

Для України актуальність дослідження фактору довіри в системі економічних відносин має особливе значення, тому що він є суттєво низьким. У зв'язку з цим варто навести дані європейського опитування цінностей у 1999 р. Відповідно до цього опитування, кількість опитаних, які згодні, що «більшості людей можна довіряти», становить в Україні 27,2% за аналогічних показників у Білорусії – 41,9% і середньоєвропейського рівня – 30,7%. Щоправда, в країнах-сусідах він ще нижчий: у Литві – 24,9%, Росії – 23,7%, Польщі – 18,9% [21]. В усякому разі, ресурс довіри в Україні є низьким, і немає підстав сподіватися, що в останні роки він зростає. Якраз більше підстав для протилежного ствердження.

Метою статті є систематизація матеріалів щодо ролі та місця довіри в системі економічних відносин, її впливу на розвиток економіки та виявлення тенденцій зростання довіри в системі ринкових відносин, особливо у фінансово-банківській сфері.

Обґрунтування проблеми. З огляду на зростання фактору довіри як у поточних результатах економічної діяльності окремих підприємств, так і в

долі національних економік, а також у формуванні та функціонуванні інтегрованої світової економіки, є нагальна потреба в розвитку відповідних теоретичних основ. Класична економічна теорія не оперувала категорією довіри. Певне, не може бути скільки-небудь суттєвих заперечень, що це пов'язано з належністю довіри до сфери духовного життя. Хоча з точки зору формальної логіки таке пояснення не може витримати критики. Адже політична економія трактувала економіку як відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання. Можливо, точніше виглядало б пояснення цього феномену тим, що фактор довіри в минулі часи не справляв значного впливу не лише на світову та національну економіку, а й на економіку підприємства.

Проте, як пишуть С. Юрій та Є. Савельєв, «нова фінансова цивілізація в основі своїй має філософію довіри» [15]. Близька до цієї точки зору позиція А. Гальчинського, який, виходячи із загальноісторичних основ глобальних трансформацій, виділяє у структурі економічних відносин ринкові та трансринкові. «Відповідно до цього, – пише він, – глобальна економіка визначається не як об'єктно-суб'єктна, а як суб'єктно-об'єктна система економічних відносин, у якій відчутно посилюється значимість постматеріальних цінностей, принципів економічної свободи, розширюється сфера індивідуального вибору, морально-психологічних, етнічних та релігійних оцінок і водночас системно послаблюється функція раціональних економічних детермінантів» [2, 7].

Відсутність розробленої теорії довіри в системі економічних відносин не означає, що цю категорію взагалі не досліджували представники економічної науки. Одним з перших її вивчав Дж. Кейнс з позицій пошуку шляхів оздоровлення економіки при виході із кризи. Він розглядав довіру як фактор, без якого неможливо забезпечити зростання реального виробництва. Проте, йому повинні передувати дії суспільної влади з фінансової підтримки економіки. «Наступні роздуми стосуються техніки самого оздоровлення, об'єктом якого є збільшення національного продукту і зайнятості населення, – писав Дж. Кейнс у відкритому листі президенту США Франкліну Делано Рузвельту. – У сучасній економічній системі все, що виробляють, випускають для продажу; і обсяг виробництва залежить від купівельної спроможності, що приймається до початкової вартості продукції, котра, як очікується, надійде на ринок. У широкому сенсі, виробництво тому не може зрости, поки не запрацює хоча б один фактор з трьох. Ця спонука може виходити або зі світу бізнесу, або із зростаючої довіри до майбутнього, або з низької процентної ставки: усе для того, щоб створити додатковий поточний дохід у найманих працівників, що і відбувається, коли збільшується змінний або постійний капітал країни. Також і суспільна влада може бути покликана для надання допомоги у справі забезпечення додаткового поточного доходу способом витрати запозичених коштів або готівкової емісії. У важкі часи не можна очікувати, що перший фактор буде скільки-небудь суттєвим. Другий фактор починає працювати як друга хвиля атаки на наслідки кризи після того, як розпочалося відновлювання за рахунок грошових витрат суспільної

влади. Ось чому тільки від третього фактору ми можемо очікувати початковий головний імпульс» [23].

Сучасні теорії в соціально-економічних науках розглядають довіру як ключову характеристику, яка відрізняє розвинуте суспільство від інших. Вона має всеосяжні масштаби в тому розумінні, що притаманна відносинам не лише на рівні окремих індивідумів, а й у сфері громадських і урядових інституцій. Зрештою, категорія довіри піднімається до рівня держави як особлива організація суспільства та її міждержавних відносин. За класифікацією Фукуями, суспільства з найвищим рівнем довіри є добірними. Ця їхня винятковість полягає в тому, що вони сформувалися, розвинулися і функціонують нині на основі довіри. До таких суспільств зараховують держави з ліберальною демократією – США, Німеччина, Японія. Натомість інші європейські країни, як і традиціоналістські країни (Китай, Індія, Мексика), належать до суспільств із нижчими показниками рівня довіри. «Полегшене виробництво, винахід корпорації «Toyota», що буде показано як приклад суспільного нововведення, яке могло з'явитися лише в суспільстві з високим рівнем довіри» [13, 14].

Довіра є особливим фактором у системі формування людського капіталу. Більшість якостей, пов'язаних з культурою і наукою, індивід має можливість самостійно розвивати. На відміну від них, заслужити довіру чи розвинути взаємну довіру можна лише в системі соціальних відносин. Умовами виникнення довіри, за Фукуямою, є чесність, відповідальність, здатність до співробітництва, почуття обов'язку перед оточенням.

Масштаби довіри часто визначають відмінності в економічних устроях різних держав. У суспільствах, де превалюють цінності, що позначаються як кровне споріднення, і одночасно має місце низький рівень довіри поза родинними зв'язками, переважає організація бізнесу у формі малих сімейних підприємств. Активний недержавний сектор економіки успішно розвивається в країнах із розвинутими мережами освітніх установ, лікарень, церков, благодійних союзів. Проте, він будується на позасімейному принципі. З огляду на це, відносно легко пояснити виникнення великих сучасних корпорацій з ефективними системами організації та менеджменту в США, Японії та Німеччині. Саме в цих державах з різними основами духовного життя існував достатньо високий рівень довіри поза родинними зв'язками. Як наслідок, ці країни отримали значний приріст людського капіталу.

Зростання ролі довіри в системі економічних відносин не випадкове. Воно має свої коріння в цивілізаційних процесах. Людство перейшло в новий тип розвитку цивілізації, коли сокровенною метою було «життя в достатку». Нині до неї додається ще мета «жити в культурі». Ще не вироблено остаточно прийнятного терміна для теоретичного підґрунтя нового типу, хоч можна назвати найбільш вживані – посткапіталістичний, постіндустріальний, постекономічний. Суттєвим є те, що економічна матриця поряд із традиційними складовими – ринок, інвестиції, прибуток – переплітається цивілізаційними: моральні норми, партнерська довіра, соціальна справедли-

вість. Не випадково в категорії «економіка» з'явилися визначення, пов'язані з інформацією та знаннями, адже її розвиток нині неможливий без ЗМІ, Інтернету, міжнародної кооперації, творчості, самовираження.

Дослідження соціально-економічних наук свідчать про те, що горизонти інтересів на кожному з рівнів ділових відносин є обмеженими. До того ж, нерідко вони протистоять один одному і проявляються в більш або менш вираженій конфронтаційній формі. Як наслідок такого розвитку взаємодій, «суспільство виявляється розколотим приватними і корпоративними інтересами, взаємною недовірою, коли держава не довіряє бізнесу, який, у свою чергу, не довіряє державі, а громадяни не довіряють ні тим, ні іншим» [12, 5–6].

Таку ситуацію нерідко байдуже сприймають, особливо якщо загальні результати діяльності позитивні. Проте, у разі виникнення певних проблем, а ще, не дай Боже, кризи, такого роду психологічна бульбашка відразу проривається. Вона посилює кризові явища і здатна спричинити обвал економіки, банкрутства фірм, відставки урядів тощо. Тоді зрозумілим стає не лише значення спільності інтересів, моральних підвалин і устоїв, а й необхідність їх постійного підтримання і дотримання. Для економічної та політичної еліти з цього має впливати найважливіше правило: виробничі, бізнесові та суспільні відносини мають будуватися на культурі довіри до партнерів, клієнтів і громадян.

У науковій літературі до проблематики довіри почали активніше звертатися західні фахівці, які вивчають організацію інформаційних потоків у мережі Інтернет. У загальній постановці вони виходять з того, що слово «довіра» зазвичай сприймають як синонім слів «істина» або «правдоподібність». Звертають увагу також на те, що поняття «довіра» спотворює дезінформація шляхом розповсюдження чуток або інформації, призначеної для обману інших. З цього виникає потреба оцінки, контролю і відбору мережевої інформації [16].

Загальнотеоретичні розвідки, що орієнтовані на потреби організації інформації в системі Інтернет, значною мірою являють інтерес і в економіці. Вартують виділення такі аспекти довіри, як повнота і своєчасність інформації [17]. Зауважимо, що Інтернет і економіку об'єднує глобальність масштабів і потреба в комунікаційних мережах. Має йтися про те, що довіру заслуговують лише рішення, які розроблені та прийняті на основі достатніх і своєчасно отриманих даних.

Серед факторів, що дають змогу оцінювати інформацію і довіряти їй важливе місце належить посередникам. Їхнє завдання за нинішньої інтенсивності та розгалуженості інформаційних потоків полягає в умінні відбору якісної, в сенсі правдивої, та суттєвої інформації. Це означає, що посередники повинні не лише бути засобом передачі інформації, а й уміти передавати споживачам її потрібність і корисність. У цьому відношенні можна посплатися на роль таких міжнародно визнаних джерел посередницької інформації, як CNN або BBC, до яких в усьому світі існує високий рівень довіри.

Довіру потрібно розглядати як один із найважливіших ресурсів економіки. Розвиток економіки в умовах довіри до уряду та віри в надійність національної, а тим більше глобальної економічної системи суттєво зменшує потребу в обігових коштах, що необхідні для здійснення бізнес-процесів. Наявність довіри є основою для оптимізації витрат на страхування ризиків і вартості антикризових заходів. Навпаки, «в умовах зниження довіри до держави масове безробіття, зростання заборгованості із заробітної плати, затримки пенсій і стипендій, так звані колекторські практики банків щодо своїх позичальників можуть доволі швидко призвести до негативної консолідації найменш захищених прошарків суспільства» [1, 59].

Теоретичний аналіз проблем довіри в розвитку економіки з позицій класичної та неокласичної шкіл не може дати суттєвого результату, оскільки економічна теорія не включає її в число своїх категорій. Вартість, ціна, попит, прибуток та інші економічні категорії традиційно розглядають вузько (точніше – однобоко) в рамках економіки пропозиції, що є саморегульовальною, суто ринковою системою із суверенним споживачем. Проте, в умовах, коли розвиток виробництва визначають великі корпорації зі складними системами управління, які втілюють у собі економічну могутність; коли не з ідеологічних, а з прагматичних позицій зростає необхідність у економічному порядку, заснованому на ідеях планомірності; коли на економічний розвиток регульовальний вплив справляють держава, профспілки та різні явища правового, морально-етичного та психологічного характеру, такого підходу для розуміння суттєвих рис сучасного розвитку економіки явно недостатньо. Вже в 1960-х роках Дж. Гелбрейт писав, що «ніщо так не характерно для індустріальної системи, як масштаби сучасного корпоративного підприємства [4, 117]. Разом із цим, зросла роль висунутого Т. Веблером принципу «кумулятивної причинності», згідно з яким прогрес визначає причинна взаємодія різних феноменів (як економічних, так і позаекономічних), що посилюють один одного.

Отже, сучасні результати і наслідки діяльності економічної людини Адам Сміта не можна вмістити в рамки економічного аналізу. Особливе значення при цьому набирають позаекономічні фактори, які охоплюють культуру, науку та політику і відбивають діяльність не так званих «економічної» та «раціональної», а «живої» людини. Потрібно враховувати і ті обставини, що у зрілих корпораціях влада поступово переходить від власників до технічних структур, у рамках яких формується новий соціальний клас, що складається з науковців, конструкторів, технологів, менеджерів та фінансистів і поступово заволодіває першими позиціями в економіці завдяки правам, пов'язаним з участю у прийнятті стратегічних рішень та контролю власності [18, 412].

З огляду на неможливість вирішення нових проблем економічного розвитку на основі категорій, що входять до економічної теорії в її класичній і неокласичній трактуваннях, від початку ХХ ст. почала розвиватися теорія інституціоналізму, яка поставила за мету розширення рамок економічного аналізу через залучення досягнень суміжних наук. Цей напрям наукових

досліджень формувався дедуктивним шляхом, рухаючись «від принципів неокласичної економічної теорії до пояснення конкретних явищ суспільного життя» [10]. При цьому саме поняття «інституціоналізму» включає в себе, з одного боку, норми та звичаї поведінки людей у суспільстві, а з другого, «інституції», або закріплення загальнолюдських цінностей у певних законах та організаційних утвореннях. З таких позицій довіра має у своїй основі культурологічні корені, що розвиваються в ранньому періоді життя людини у формі міжособистісної довіри. Ця рання соціалізація з часом переростає у здатність homo economicus створювати і підтримувати довірливість у системі виробничих і бізнесових відносин. Зрештою довіра постає як складова людського капіталу.

Якщо розглядати довіру як елемент людського капіталу, то її накопичення потребує певного часу, як правило, немало. Її неможливо інвестувати одноразово. Вона потребує постійного підтвердження вірності досягнутим домовленостям, їх дотримання, особливо в надзвичайних ситуаціях, пов'язаних із виявленням ризиків і входженням економіки у фазу кризи. Натомість, втратити довіру в системі економічних відносин можна миттєво і надовго або навіть назавжди. З огляду на те, що економічна криза має хвилеподібну здатність до повторювання, на її новому етапі, як пишуть С. М. Буковинський, Т. Є. Унковська і О. Л. Яременко, «найбільш руйнівний вплив справляють наслідки втрати довіри порушень у грошових потоках системних суб'єктів економіки. З одного боку, зворотні зв'язки набирають більшої сили, загострюють кризові процеси і збільшують загальну невизначеність, але з іншого – їх зміст і характер відрізняється від первинного кризового імпульсу. Деякі актуальні кризові події розвертаються в іншій площині, тому часто заходи, розроблені на початкову картину кризи, не досягають мети» [1, 58].

У культурологічному сенсі довіру можна розглядати залежно від рівня дослідження: мікро-, мезо- чи макроекономічного. Ймовірно, що в системі економічних відносин важливе місце посідає персоніфікована довіра, яка проявляється у формі міжперсональної довіри. Вона має властивості переростати в довіру до тих чи інших суб'єктів господарської діяльності, зокрема промислових підприємств, банків, страхових компаній, економічних асоціацій. Одночасно у притаманних Центральній і Східній Європі авторитарних політичних культурах, до яких потрібно включити й Україну, має місце низький рівень довіри до інституцій економічної влади, що відзначають західні аналітики [21].

У міжкультурному аспекті варто виділити так званий радіус довіри, який визначає коло міжособової довіри та ефект його розширення на мікро-, мезо- та макрорівнях. Для будь-якого суспільства він починається з первинної клітинки – родини або клану, за межами яких все або безособове, невиразне, позбавлене індивідуальності, або вороже. У такому радіусі довіри домінує корупція, ухиляння від податків та інших громадянських обов'язків, войовничий непрофесіоналізм. Із зростанням рівня цивілізованості країни відбувається трансформація радіусу довіри від кровно родинних зв'язків до

морально-етичних у напрямку суттєвого зростання ролі та місця останніх. Воно сприяє укріпленню як децентралізованих, так і централізованих структур. Відпадає потреба у створенні багатьох механізмів контролю за діяльністю найманих робітників і менеджерів.

Зростання радіусу довіри є важливим фактором зростання ефектів міжнародної торгівлі. Для його вимірювання набирає популярності метод Л. Луїзо. В основу розрахунку автор кладе генетичну і релігійну близькість між країнами, а також військову історію. Результати вражають – 1% зростання довіри сприяє отриманню третини приросту експорту [19]. Про позитивний вплив лібералізації торгівлі та економічної інтеграції свідчать і інші дослідження [23].

Нині є безліч публікацій, у яких аналізують причини останньої світової кризи. Серед них значне місце посідає розгляд механізму створення фінансової бульбашки на іпотечному ринку. Не можна не погодитися з точкою зору І. Кравченко і Г. Багратяна, яка, до речі, домінує, що в США «неймовірно зростали іпотечні кредити. Якщо на початку правління Джорджа Буша щорічно лише 1,5 мільйони американців користувалися системою іпотечного кредитування, то на початку 2007 р. – понад 8 мільйонів. Не дивно, що за вісім років правління цієї адміністрації, коли темпи економічного зростання різко впали (порівняно з восьмирічним терміном правління Біла Клінтона), знову з'явився бюджетний дефіцит, зовнішній борг почав зростати, США були втягнуті в дві війни (Ірак і Афганістан). Водночас американці, беручи іпотечні кредити, замість оренди нарешті почали жити у своїх «власних» будинках» [7].

Проте, в існуючих дослідженнях поза увагою залишається фактор довіри, який, по суті, був покладений в основу так званих низькоякісних іпотечних кредитів (subprime), механізм яких розробили «креативні фінансисти» Wall Street. За формою низькоякісні кредити – це позики клієнтам з проблемною кредитною історією, низькими доходами або відсутністю накопичень для початкового внеску. За методами упередження ризиків – розподіл ризиків неплатоспроможних позичальників серед великої та дуже великої їх кількості. Насправді перша хвиля накрила певні банки, насамперед за все Citigroup та UBS, друга – іпотечні агентства, серед яких першими опинилися IndyMac і Bancorp Inc. У цій кризи регуляторів звинувачують за зневагу до фундаментальних принципів кредитування: орієнтації на доходи й активи позичальників. Особливістю низькоякісних іпотечних кредитів стало припущення, що в разі дефолту житло завжди вартуватиме вище за позику. Нарешті, ланцюгом у системі низькоякісних іпотечних кредитах є рейтингові агентства, що працювали з неякісними моделями оцінки рейтингів складних структурованих низькоякісних боргів. До того ж інвестори (такі як пенсійні фонди) не стали витратитися на власні системи оцінки ризиків, а цілком поклалися на рейтингові агентства.

Як видно, головний ланцюг у системі низькоякісного іпотечного кредитування – клієнт залишався, так би мовити, поза підозрою. Член керівної

ради Європейського центрального банку і голова Центрального банку Фінляндії Лііканен оцінює таку бізнес-модель наступним чином: «Клієнти отримували позику фактично без яких-небудь додаткових вимог. До них існувала довіра, відповідно вони отримували кредит і виплачували його, а відсоткова ставка залишалася низькою. Відносно низькоякісних клієнтів, тобто клієнтів з низькою кредитоспроможністю, мали б виникнути сумніви, чи зможе такий клієнт виплатити даний кредит. Однак оскільки ціни на нерухомість зростали, ситуацію із залученням низькоякісних позичальників розглядали як цілком припустимою» [8, 46].

Можна вважати, що в основі низькоякісного іпотечного кредитування лежала абсолютна довіра до клієнта. За формою це щось на зразок відносин у колонії для неповнолітніх та ідеєю виховання «нової людини» Антона Макаренка. Проте лише за формою, тому що за суттю відносини в колонії Макаренка контролювалися рублем, адже насправді він створив комерціалізовану структуру, в якій комунари виробляли електрообладнання і фототехніку за австрійською технологією, отримуючи чималий дохід. У випадку з низькоякісним кредитуванням потрібно бачити ще довіру до схеми, що вдалося завоювати її розробникам. Однак схема виявилася незахищеною.

Із ситуації з низькоякісними іпотечними кредитами можна зробити один висновок загального характеру: із збільшенням довіри на ринку зростає активність його учасників і розпочинається економічне зростання; чим нижча довіра на ринку, тим раціональнішими і стриманішими стають його учасники навіть тоді, коли доцільно рішуче діяти, що зрештою призводить до зниження темпів економічного зростання, а у зростанні масштабів недовіри – до кризи.

Як певне теоретичне підґрунтя осмислення фактора довіри в розвитку економічних процесів можуть бути прийняті інноваційні синергетичні теорії аналізу критичного стану економічної системи. Вони являють собою міждисциплінарну область дослідження систем з нелінійною динамікою, нестійкою поведінкою, ефектами самоорганізації, наявністю хаотичних режимів, бифуркацією. Суть їх до певної міри можна пояснити фактами, що стали поштовхом для серйозних наукових узагальнень. У 1963 р. метеоролог Е. Лоренц випробовував модель конвенції повітря, яку він розробив із використанням системи диференціальних рівнянь. Спочатку розрахунки було здійснено з точністю до тисячних. Після цього перевірку виконували на комп'ютері з шестизначними цифрами. Порівняння отриманих результатів виявило значні розходження між першим і другим. Вчений не припускав, що така несуттєва зміна інформаційної бази призведе до великих розбіжностей. Аналіз привів його до формулювання цього явища як динамічного хаосу [15, 11].

З огляду на ідеї теорії хаосу є достатньо підстав припустити, що поведінка суб'єктів економічних процесів є достатньо прогнозованою. Беручи за вихідну точку їхній стан на певний час, ми можемо виявити, що станеться з ними в майбутньому. Проте найменша неточність у визначенні початкового

стану системи зі зростанням часу збільшує непередбачуваність до втрати можливості його прогнозувати, особливо при вирішенні завдання щодо визначення часу виникнення критичного стану.

Нині теорії аналізу критичного стану розвиваються під різними назвами. Так, у Німеччині вона має назву синергетики, у франкомовних країнах – теорія дисипативних структур, у США – теорія динамічного хаосу. Для економічної науки важливими є її результати щодо природи криз і шляхів їх подолання. Ці дослідження в соціально-економічних аспектах перебувають на початковому етапі. Проте вони здійснюються настільки інтенсивно, що є достатньо підстав незабаром очікувати суттєвих результатів. Звернемо увагу на теорію катастроф, що досліджує самоорганізуючі системи у термінах «біфуркація», «аттрактор», «нестійкість», а також теорію змін з її поняттями «стрибка», «фазового переходу», «катастрофи».

Пов'язуючи інноваційні синергетичні теорії з проблематикою довіри в розвитку економічних процесів, потрібно відзначити, що остання є стійкою до того часу, поки не з'являються певні сумніви, підозри щодо надійності чинних відносин, наявних партнерів, прийнятих рішень тощо. Ці явища мають місце, якщо виникають ті чи інші підстави взяти під сумнів наявний стан речей. Останні роки такі ситуації відстежують, наприклад, у торгово-економічних зв'язках України зі стратегічним партнером, яким є Російська Федерація. Чимало сумнівів щодо надійності з'явилося останнім часом до долара як валюти міжнародних резервів та до валютно-курсової політики Національного банку України. Значні сумніви мають громадяни України до щирості бажання політиків у проведенні заявлених у їхніх програмах реформ. Цей ланцюг можна продовжити. Проте, у разі появи фактів недотримання обіцянок, обману тощо, сумніви переростають у недовіру. За цим настає фаза руйнування системи відносин, яка може прийняти характер ланцюгової реакції. Відомо, що в розвинутих країнах чимало договорів укладають усно на великі суми. Слово тут є найкращою печаткою. Проте його порушення навіть з одним партнером може зробити банкрутом порушника, адже й інші партнери перестануть йому довіряти і намагатимуться припинити з ним бізнес.

Отже, ефекти недовіри можна пояснити таким чином. Несуттєва причина порушує рівновагу системи і призводить до ланцюга наслідків, кожен з яких є суттєвішим за попередній: недотримання слова – недовіра партнера – порушення угоди партнером – недовіра учасників ринку – втрата партнерів – небажання учасників ринку мати економічні відносини з порушником слова – витіснення з ринку тощо. Недотримання слова бізнесмена стало в даному умовному прикладі флуктуацією, що призвело до появи певної нестійкості системи. Поява недовіри до порушника слова є точкою біфуркації, з якої розпочався переломний, критичний момент у розвитку системи, з якої вона пошукує вибір нового шляху побудови економічних відносин. Для порушника ділового слова з точки біфуркації починається розгалуження варіантів розвитку, або, іншими словами, це для нього точка, у якій відбувається катастрофа. У концепціях самоорганізації термін «катастрофа» означає

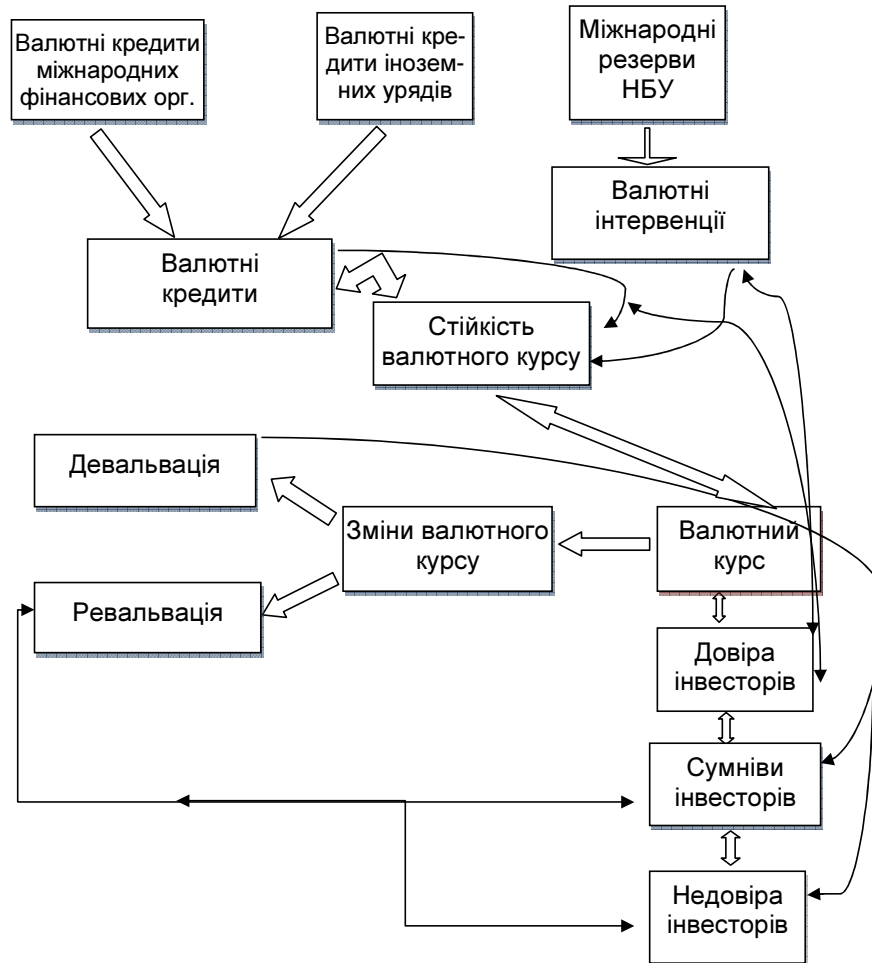
якісні, раптові зміни, стрибки в розвитку. На цій фазі надто непередбаченими є розвиток. Особливо руйнівним він буває тоді, коли на систему впливають не лише внутрішні флуктуації, силу і напрямок яких легше прогнозувати, а й зовнішні, які надто складні, а часто й неможливі для передбачення.

Алгоритм формування довіри показано на рис. 1 з прив'язкою до валютного ринку. В умовах сталого економічного розвитку валютний курс відповідає ситуації з ринковою рівновагою. Суб'єкти ринкових відносин мають довіру до національної грошової одиниці і будують свої відносини з огляду на її стабільність. При перших дефуркаціях, які спричиняють щонайменші зміни валютного курсу, з'являються сумніви відносно надійності національної валюти. Учасники ринку (домашні господарства і корпоративні клієнти) насторожено спостерігають за подіями з позицій можливості певних втрат. Держава також намагається діяти таким чином, щоб заспокоїти ринок. З метою підтримки курсу на валютному ринку центральний банк здійснює прямі інвестиції. Проте резерви поступово зменшуються. У цей час ще далеко не всі учасники ринку усвідомлюють загрозову небезпеку. Загальне хвилювання починається тоді, коли регулятор валютного ринку не може забезпечити стабільність і здійснює девальвацію або ревальвацію грошової одиниці. Відповідно сумніви переходять у стан недовіри. Із суттєвим зменшенням резервів (проте задовго до повного їх вичерпання) відбувається спекулятивна атака, що поглинає залишок резервів. Недовіра набирає таких розмірів, що розпочинається лавиноподібна криза, яку Н. Я. Янковський, Ю. В. Макогон і А. М. Рябчин назвали «психологічною» [15, 137]. Кожний поспішає скористатися своїми депозитами чи іншими заощадженими коштами, перевести їх у твердоконвертовану валюту з тим, щоб не допустити повного знецінення своїх заощаджень у національній валюті.

Можливий алгоритм подальших дій держави полягає у перенесенні своєї активності за кордон і залученні валютних кредитів. Ажіотажний попит на валюту тепер можна задовольнити за рахунок кредитів міжнародних фінансових організацій, як правило, МВФ або іноземних урядів. Іноді кредиторами можуть виступати приватні інституції. Якщо не стануться нові спекулятивні атаки на валютному ринку, які спонукають уряд звернутися до решти валютних резервів, криза зупиниться і поступово відновиться довіра. Проте, наскільки довготривалим буде цей процес, зазвичай тяжко спрогнозувати. Справедливо пишуть Н. Я. Янковський, Ю. В. Макогон і А. М. Рябчин, що «чергування спекулятивних атак з поверненням довіри інвесторів має вигляд природного тому, що ринкові оператори не мають чіткого уявлення про потенційну величину резервів, яку держава задіє при атаці на національну валюту. Існування такої схеми зумовлено тим, що у спекулянтів фактично не має вибору: вони нічого не втрачають, атакуючи національну валюту, навіть якщо небезпека відмови влади від фіксованого валютного курсу не реалізується на практиці» [15, 136].

Рисунок 1.

Формування довіри на валютному ринку

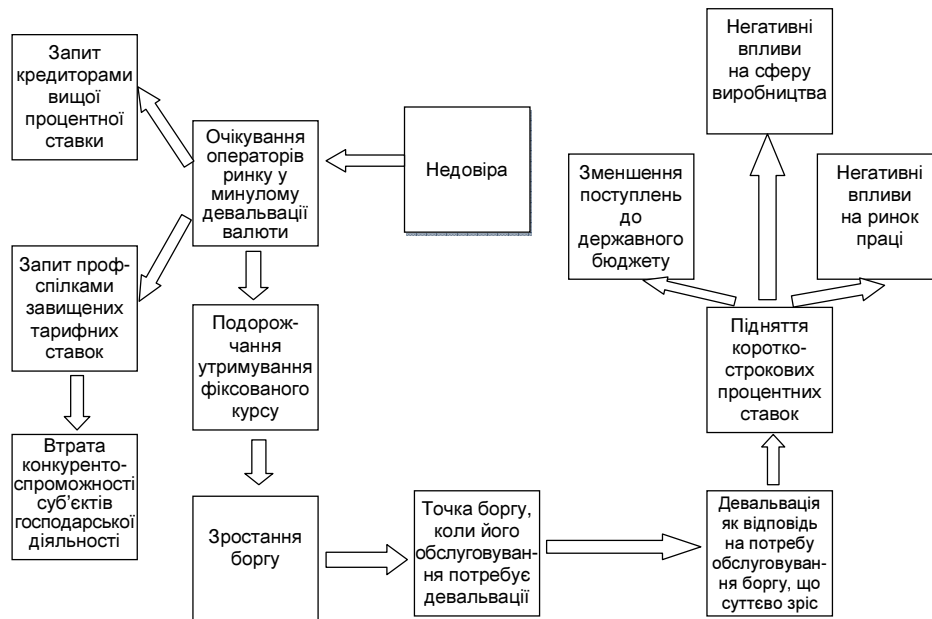


Недовіра інвесторів до валютно-курсової політики має значні негативні наслідки для економіки. Вона суттєво ускладнює і здорожує захист обмінного курсу. Алгоритм його захисту (рис. 2) свідчить про те, що утримання обмінного курсу на фіксованому рівні потребує великих витрат з огляду на девальваційні очікування в минулому операторами ринку. Намагаючись випередити момент девальвації, кредитори можуть запрошувати вищі процентні ставки, що, у свою чергу, призводить до формування настільки великої суми боргу, який складно обслуговувати без заходів зі знецінення національної грошової

одиниці. Одночасно можна очікувати «удару» по обмінному курсу з боку профспілок, що підвищують тарифні ставки заробітної плати, які можуть виявитися «не підйомними» для суб'єктів підприємницької діяльності. Зрештою, останні поступово входять у фазу неконкурентоспроможності.

Рисунок 2.

Алгоритм захисту обмінного курсу за умов відсутності довіри до валютно-курсової політики держави



Інша ситуація з недовірою до валютно-курсової політики виникає в тих випадках, коли девальваційні очікування учасників ринку мають направленість на майбутнє. У такому разі включається механізм підвищення коротко-строкових процентних ставок, що забезпечують тимчасовий захист валюти. Високі процентні ставки можуть зменшити поступлення до державного бюджету, справити негативний вплив на ринок праці і сферу виробництва.

У теорії міжнародної економіки і фінансів в останні роки розвивається категорія «парадоксу довіри» (paradox of credibility). Суть її полягає в тому, що за умови зростання довіри до кредитної фінансової інституції зростає його реальна ліквідність і завдяки цьому розширюється вартість ресурсів, які можна спрямувати на кредитну діяльність. Відповідно зростає вартість

активів. Крім того, із довірою до фінансово-кредитних органів, насамперед монетарних, з'являються додаткові можливості для регулювання інфляційних процесів і уникнення фінансової нестабільності. Як показав В. Козюк, довіра до центрального банку підвищує значення флуктуацій у фінансовому секторі за умови помірних процентних ставок і низької інфляції навіть за експансії ліквідності. На ці процеси накладається глобалізація, яка послаблює залежності національних ставок від національних макропроцесів і формує проциклічний характер переливів капіталу щодо коливання вартості активів.

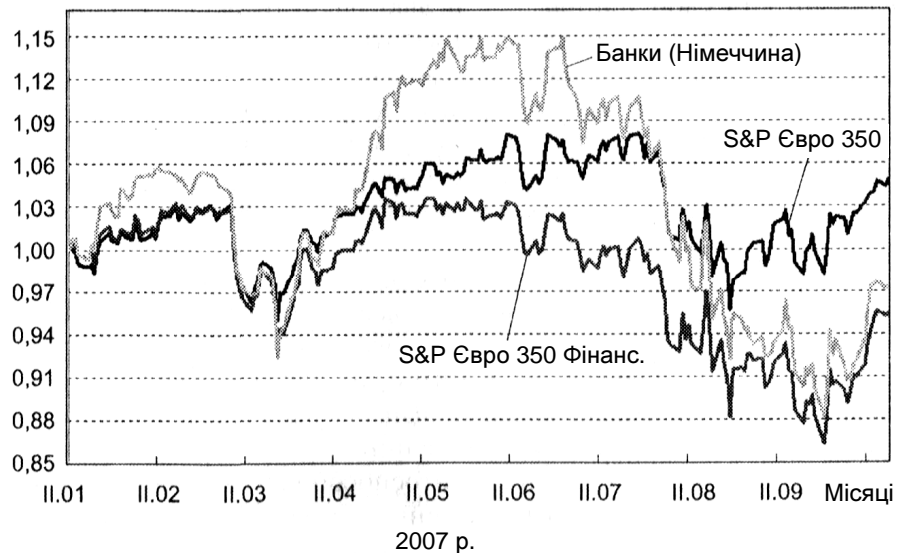
Згідно з моделлю В. Козюка, «переливи капіталів розігрівають ціни на активи на фазі припливу та сприяють їх швидкому обвалу на фазі відпливу. Разом із зростанням значення флуктуацій у фінансовому секторі для решти економіки макрофінансова нестабільність може виникнути навіть на підґрунті стабільності цін» [6, 284]. Крім того, «парадокс довіри» проявляється в розширенні фронту спекулятивних операцій, що призводить до розбухання фінансових агрегатів. Можливості для цього створюються завдяки м'яким умовам ліквідності ринку, що формуються на основі більшої гнучкості монетарної політики при підтриманні цінової стабільності.

Парадокси, що виникають через особливості формування довіри в ринкових відносинах, пов'язані значною мірою із психологією сприйняття інформації про рішення, що приймаються певними суб'єктами. У господарській практиці визивають нерозуміння і здивування випадки, коли після оголошення втрат зростає ціна акцій, і навпаки. Типовий випадок продемонстровано на рис. 3, де наведено вартість акцій великих європейських банків та промислових і фінансових організацій із січня до жовтня 2007 р. Як видно з рис. 3, на початку жовтня вартість акцій 350 великих європейських компаній у жовтні не істотно знизилась порівняно з рівнем травня–червня. Навпаки, у банківському секторі справи виглядають інакше.

Пояснення наявності протилежних тенденцій полягає в тому, що 2–3 великих банки опублікували інформацію про збитковість діяльності. Наслідком розкриття таких даних стало зростання їхніх акцій і загалом акцій банків. Ситуація парадоксальна – ви оголошуєте, що у вас є збитки, а ваші акції зростають у ціні. Ось як формулює цю тенденцію Е. Лііканен: «Якщо існує підозра, то всі ціни на акції падають, тому що немає довіри. Однак, якщо деякі банки оголошують, що в них є збитки, тобто визнають їх і списують, то інвестори цим банкам починають довіряти. Тому сучасні інструменти фінансового ринку – це дуже складні речі» [8, 46]. Така парадоксальна, на перший погляд, ситуація виникає тому, що учасники ринку сприймають відкритість в умовах появи негативних тенденцій у діяльності фірми, зумовлених дією зовнішніх факторів, як прояв упевненості в наявності можливостей для труднощів, що склалися. Раз так, то природно виникає довіра до акцій таких банків і прагнення придбати їх у даний час, поки ще ціни на них не «кусаються». Це означає, що поява віри в майбутні успіхи фірми перериває негативну тенденцію попри те, що реальних підстав для придбання її акцій ще немає.

Рисунок 3.

Вартість акцій європейських банків і 350 промислових і фінансових організацій із січня до жовтня 2007 р.



Джерело: [8, 45].

Література

1. Буковинский С. А. Пути преодоления финансового кризиса в Украине / Буковинский С. А., Унковская Т. Е., Ярёмченко О. Л. – Экономическая теория. Научный журнал. – 2009. – № 2. – С. 47–60.
2. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / Гальчинський А. – Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4–18.
3. Геєць В., експерт: Антикризисні заходи Тимошенко приречені на невдачу // Режим доступу: <http://zakarpattya.net.ua/news/38779.html>
4. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Гэлбрейт Дж. К. – М., 1969.

5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс; вступ. статья Н. Я. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
6. Козюк В. В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: монографія / Козюк В. В. – Тернопіль: ТНЕУ, Економічна думка, 2009. – 728 с.
7. Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи / І. Кравченко, Г. Багратян. – Вісник Національного банку України. – 2009. – № 1 (155). – С. 19–27.
8. Лииканен Э. Возмущение на денежных и финансовых рынках / Лииканен Э. – Вестник Московского университета. – 2009. – № 1. – С. 41–49.
9. Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації: Монографія / За ред. проф. Ю. В. Макогон. – Донецьк: ДонНУ, 2007. – 394 с.
10. Постсоветский институционализм. Монография. Под ред. Р. М. Нуриева, В. В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с. – Электронный ресурс: <http://institutional.narod.ru/kniga.pdf>.
11. Середній курс гривні (до 1996 року українського карбованця) до іноземних валют // http://www.bank.gov.ua/KURS/last_kurs1.htm.
12. Тульчинский Г. Л. От общества недоверия к новой консолидации / Тульчинский Г. Л. – Философские науки. – 2009. – № 9.
13. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — С 730 (Philosophy).
14. Юрій С. Час «Ч»: Радикальні економічні реформи / Юрій Сергій, Савельєв Євген – Дзеркало тижня. – 2008. – 27 грудня. – № 49 (728). – С. 10.
15. Янковський Н. А. Инновационные и классические теории катастроф и экономических кризисов: Монография / Н. А. Янковский, Ю. В. Макогон, А. М. Рябчин / под ред. Макогон Ю. В. – Донецк: ДонНУ, 2009. – 331 с.
16. Almond G. A. The Civic culture. Political attitudes and democracy in five nations / Gabriel A. Almond, Sidney Verba. – New York: Princeton, 1963.
17. Burbules N. C. Paradoxes of the Web: The Ethical Dimensions of Credibility / Nicholas C. Burbules. – 2001.
18. Ciscel D. Galbraith's Planning System as a substitute for Market // Journal of Economic Issues (Sacramento). – V. 18. – № 2.
19. Guiso L. Cultural Biases in Economic Exchange / Guiso L., Sapienza P. – NBER Working Paper. 2005. - № 1105
20. Halman L. The European Values Study: A Third Wave / Halman L. – Tilburg: EVS WORC, Tilburg University, 2001.

21. Keenan E. Muscovites Political Folkways // Russian Review. – 1986. – Vol. 45. – P. 115–181.
22. Keynes J. M. An Open Letter To President Roosevelt. New Jork Times? 16 December 1933 | Ht;bv ljcnege lj htcehce^ <http://newdeal.feri.org/keynes2.htm/>
23. Seccia A. Effects of political-economic integration and trade liberalization on export of Italian Quality Wines Produced in Determined Regions (QWPDR) / Seccia A., Santeramo F., Blasi G. de., Carlucci D. – MPRA.

Стаття надійшла до редакції 30 грудня 2009 р.