

Мальцев В.А. Информационная инфраструктура как фактор развития доверия в экономической системе. // Проблемы информатики в образовании, управлении, экономике и технике: Сб. статей VIII Всерос. научно-техн. конф. – Пенза: ПДЗ, 2008. – С. 220-222.

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

В.А. Мальцев

Кузбасский государственный технический университет,  
г. Кемерово

Фундаментальной причиной современных кризисных явлений в экономическом устройстве общества, по мнению многих авторитетных экономистов, является кризис ключевого параметра экономики – доверия между экономическими субъектами<sup>1</sup>. В настоящей статье рассматривается экономическое содержание доверия, а также роль информационной инфраструктуры – подсистемы экономики, обеспечивающей эффективное движение информации как необходимого условия существования доверия в экономике.

Под *доверием* в научной литературе подразумевается ожидание поведения хозяйствующих субъектов, которое влияет на принимаемые субъектом доверия решения в ситуации, когда он должен начинать действовать, не зная, будут ли совершены действия партнера<sup>1</sup>. По своей структуре доверие включает как *рациональный*, так и *традиционный* компоненты. Рациональное доверие основывается на склонности доверять располагаемой информации и своим способностям к ее обработке. Под традиционным, или институциональным доверием подразумевается доверие к сложившимся нормам и порядкам поведения (институтам). *При этом соотношение традиционного и рационального типов доверия в структуре совокупного доверия определяется доступностью информации, соответственно качеством информационной инфраструктуры.* Если получение информации высокочрезмерно затратно, субъект предпочтет в своих контактах руководствоваться традициями (институтами), ограничивая тем самым неопределенность до *условно контролируемых пределов*. Напротив, когда легко можно получить информацию высокой степени достоверности, субъект скорее предпочтет руководствоваться рациональными соображениями, нежели обращаться к институту. Следует отметить, что кроме рационального и традиционного подходов у субъекта нет других средств прогнозировать поведение своих партнеров.

Интерпретируя приведенные выше концепты с позиций количественного подхода, расчетную формулу доверия субъекта сделки можно представить в следующем виде.

$$T = Kr \cdot \left( \frac{G}{G + L} \right) + (1 - Kr) \cdot Ti,$$

---

<sup>1</sup> См.: Ясисн Е. Кризис не только затянется, он изменит всю экономическую ситуацию в стране. – <http://www.banki.ru/news/interview/?id=648050>

<sup>1</sup> См: Fukuyama Francis. Trust. The Sosial Virtues and the Creation os Prosperity. – New Yorkю: The Free Press, 1996.

где  $T$  – уровень доверия (находится в пределах от 0 до 1);  $G$  – выгода от совершаемой сделки в случае исполнения всех обязательств;  $L$  – убыток в случае нарушения взятых обязательств;  $G/(G+L)$  – математическое ожидание или рациональное доверие;  $T_i$  – традиционное или институциональное доверие к сформированному стереотипному поведению в аналогичных хозяйственных процессах, отражает уровень развития институциональной среды, или, как пишет А. Олейник, конституции экономики;  $K_g$  – коэффициент предпочтения рационального доверия;  $(1-K_g)$  – коэффициент предпочтения традиционного доверия.

Анализируя субъектов, на которых направлено доверие, т.е. основываясь на ролевом подходе, следует различать три основные формы доверия. *Во-первых*, межличностное, или «горизонтальное» доверие – доверие, направленное на социально близкого и, следовательно, лично знакомого партнера. В слаборазвитых обществах в качестве гаранта такого доверия выступает «право на возмездие», в современном обществе – стремление сохранить репутацию. *Во-вторых*, институциональное, или «вертикальное» доверие к партнеру, основанное на доверии к третьей стороне, будь то конкретный институт правосудия либо государство в целом. Такое доверие появляется с установлением властных отношений и государственности и развивается на протяжении всей истории человечества. *В-третьих*, «обобщенное» доверие, которое возникает в отношении не лично знакомого партнера, а партнера вообще, каким бы социально далеким он ни был<sup>2</sup>. Обобщенное доверие основывается на совокупном высоком уровне горизонтального и вертикального доверия, появляется и развивается обществе с высоко развитыми институтами.

Таким образом, основанием для доверия в экономическом устройстве общества служит информация об объективно существующих фактах либо, в условия высокой затратности получения информации, предварительные договоренности (институты) как средства снижения неопределенности. *При этом информационная инфраструктура, от качества которой зависят затратность и достоверность поступающей информации, является необходимым условием и ключевым фактором уровня доверия и его формы.* Современные кризисные явления мировой экономики вызваны несоответствием высокого уровня развития информационной инфраструктуры и сложившейся структуры доверия, в которой сейчас преобладает традиционное (институциональное) доверие. Повсеместно распространяется новая доступная и достоверная информация, которая зачастую противоречит сложившимся институтам, соответственно стремительно падает традиционное доверие, место которого в скором времени займет рациональное доверие, тем самым значительно изменится структура доверия в экономике. Также следует отметить, что с повышением прозрачности экономической деятельности и, как следствие, сокращением возможности для оппортунистического поведения, а также с развитием институтов общества *преобладающей становится обобщенная форма доверия*, основанная на высоком качестве работы государства как всеобщего арбитра, а также на повсеместной высокой ценности репутации как нематериального актива экономических субъектов.

---

<sup>2</sup> Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 395 – 438.