# Проблема доверия в экономической теории

Концепция доверия широко изучается в экономической науке. Доверие часто называют нематериальным активом, хранящимся в сердцах и умах людей, и оно оказывает непосредственное влияние на экономическую теорию, начиная от совокупного уровня и заканчивая принятием индивидуальных решений. В данной статье мы рассмотрим различные аспекты доверия в экономической теории, его последствия для рыночного поведения и то, как доверие влияет на экономическое поведение.

По своей сути доверие подразумевает готовность полагаться на честность и рассудительность другого человека, несмотря на потенциальные риски. Поэтому экономистов давно интересует вопрос о том, как доверие может влиять на экономическую деятельность, особенно когда речь идет о контрактных соглашениях между фирмами или между фирмой и клиентами.

Доверие также важно при рассмотрении эффективности рынка: без определенной уверенности в том, что участники соблюдают определенные правила или прецеденты, обе стороны могут оказаться в ситуации, когда они не смогут завершить сделку из-за опасений, что их могут эксплуатировать или обманывать. В связи с этим экономисты выделяют два различных типа доверия: «транзакционное» (TS) доверие, связанное с конкретными соглашениями между фирмами/клиентами, когда один партнер должен полагаться на заверения другого партнера; и «отношенческое» (RS) доверие, отражающее постоянные стабильные отношения, складывающиеся с течением времени.

При анализе государственной политики в отношении рынков экономисты часто делают предположения о готовности участников к сотрудничеству — эти предположения, как правило, опираются на фундамент, построенный на TS- и RS-довериях. В то время как преждевременное сотрудничество может принести взаимную выгоду всем участникам, если рынки функционируют эффективно (при низких транзакционных издержках), неоптимальный уровень сотрудничества, обусловленный недостатком или отсутствием доверия TS/RS, может привести к дорогостоящим инвестициям, не приносящим ощутимой отдачи ни одной из сторон. Это, как правило, приводит экономистов к моделям, описывающим ситуации, в которых обещания подкреплены «механизмами принудительного исполнения», такими как страховые полисы и правовые системы, в отличие от моделей, в которых в качестве стратегии смягчения последствий используется неявная зависимость от репутации или взаимопонимания.

Более того, низкий уровень/отсутствие доверия между участниками TS/RS может подтолкнуть фирмы к социально неэффективной деятельности, такой как накопление ресурсов, в первую очередь из-за ожидания, что партнеры не выполнят своих обязательств. Ярким примером могут служить олигархии, в которых крупные корпорации загоняют необходимые товары в угол, что приводит к ценовой дискриминации в пользу более богатых потребителей. Подобная антиконкурентная практика, как правило, дает более низкие результаты, чем открытые конкурентные рынки, поскольку ущемляет свободу потребителей и их выбор, что в конечном итоге приводит к росту цен и менее эффективному распределению ресурсов. Таким образом, хотя абсолютное сотрудничество может и не быть необходимым для нормального функционирования рынка, определенные его уровни вносят положительный вклад в различные показатели, такие как инновации и конкурентоспособность, способствуя более широким социально-экономическим выгодам.

В заключение следует отметить, что исследования, проведенные в последние годы, показали, что повышение уровня доверия между TS и RS открывает широкие возможности для повышения эффективности рынка, в то время как снижение уровня доверия может привести к неоправданным ограничениям на некоторых рынках, что в целом ограничивает экономический рост. Таким образом, доверительные отношения между деловыми партнерами остаются важным фактором в экономике, и, более того, их необходимо тщательно поддерживать, чтобы соответствующие преимущества, связанные с построением прочных отношений через институциональные сети, были реализованы наилучшим образом.