



Munich Personal RePEc Archive

# **TRUST ISSUES AND SOLUTIONS IN INTERNATIONAL INVESTMENT RELATIONS**

Medved, Anna and Shcherbakova, Darya

1 March 2017

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/97125/>  
MPRA Paper No. 97125, posted 27 Nov 2019 15:44 UTC

**УДК 330.161**

*Медведь А. А.<sup>1</sup>, Щербакова Д. В.<sup>2</sup>*

*<sup>1</sup>Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
Россия, 191023, Санкт-Петербург, улица Садовая, дом 21.*

*<sup>2</sup>Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий  
и дизайна*

*191186, г. Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 18*

## **ПРОБЛЕМА ДОВЕРИЯ И СПОСОБЫ ЕЕ РАЗРЕШЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЯХ.**

*Статья посвящена анализу институционального взаимодействия агента-принципиала с точки зрения международных инвестиционных отношений, а также фактору доверия или недоверия как возможности предупредить оппортунистическое поведение агента.*

*Ключевые слова: доверие, инвестиции, международные отношения, оппортунизм.*

## **TRUST ISSUES AND SOLUTIONS IN INTERNATIONAL INVESTMENT RELATIONS.**

*A.A. Medved<sup>1</sup>, D.V. Shcherbakova<sup>2</sup>*

*<sup>1</sup>Saint-Petersburg state economic university  
Russia, 191023, St. Petersburg, Sadovaya street, 21.*

*<sup>2</sup> Saint-Petersburg state university of technology and design  
191186, St. Petersburg, st. Bolshaya Morskaya, 18*

*This article analyzes the institutional interaction between the agent and the principal terms of international investment relations and the factor of trust or distrust as an opportunity to prevent opportunistic behavior of the agent.*

*Keywords: trust, investments, international relations, opportunism*

*«Моральные качества человека имеют большее значение,  
чем его интеллектуальные достижения»*

*А. Эйнштейн*

Современная рыночная экономика является фидуциарной по своей сути. Без доверия к контрагенту невозможно осуществление трансакций, которые являются базовым механизмом функционирования рынка. В процессе международной миграции капитала проблема доверия возрастает многократно. Основной объем международных инвестиций осуществляется в рамках транснациональных корпораций, при этом компаниям приходится иметь дело со специфической социально-культурной средой со своими

особенностями экономических взаимоотношений. При этом собственность в транснациональных корпорациях все более отделяется от непосредственного управления, и деятельность фирмы не подчиняется исключительно интересам ее владельцев. Ресурс труда не отделяется от его продавца, а каждый наемный работник является носителем своих собственных интересов, часто входящих в противоречие с интересами собственников. В то же время полный контроль со стороны администрации над деятельностью каждого работников невозможен, а неполный требует непомерных затрат. К тому же, чем менее стандартизирован труд, тем сложнее контролировать его результаты. Если наемный менеджер не является акционером, максимизация прибыли не является его личным интересом. Легальными мотивами его деятельности, помимо вознаграждения, могут быть:

- сохранение и повышение социального статуса;
- расширение масштабов деятельности;
- получение опыта

и т.д.

Кроме того, он может быть также носителем экстралегальных интересов («серые» продажи, использование инсайдерской информации для спекуляций, одновременная работа на конкурентов и т.п.). Если собственников интересуют как выручка, так и затраты, то наемный менеджер в увеличении выручки заинтересован, но, как правило, совершенно равнодушен к затратам. Акционеры имеют долгосрочный горизонт планирования, что заставляет их реинвестировать прибыль, наемный менеджер заинтересован в «проедании» ресурсов в течение срока действия его контракта. Проблемой также является дилемма между выплатой дивидендов или бонусов менеджменту. Возникает классическая форма конфликта интересов, которая часто заканчивается реальными психологическими конфликтами и увольнениями, что негативно сказывается на деятельности организации. Проблема принципала—агента разрешается, если принципал создает такую систему мотиваций, при которой поведение агента будет предсказуемо положительно для принципала. Однако не всегда и не в полном объеме такая система может быть создана. Таким образом, одной из ключевых проблем, исследуемой на сегодняшний день институциональной экономикой, является взаимодействие агента-принципала. Асимметрия информации, представляющая собой неравный доступ к достоверному знанию, является одним из основных факторов, несущих потенциал морального вреда, увеличивающих транзакционные издержки и приводящих к неоптимальному размещению ресурсов. Одним из важных проявлений этой проблемы и являются вопросы взаимодействия агента-принципала, отягощенных также несовпадением (неполным совпадением) интересов и несовершенствами рынка агентских услуг. Имеются в виду договорные отношения между сторонами, одна из которых (принципал) дает поручение другой (агенту) выполнять какие-либо действия в ее (принципала) интересах и за вознаграждение. Принципалом и агентом могут быть отдельные физические лица, организации, государство, и такие взаимоотношения имеют в экономике широкое распространение. Данная проблема присутствует практически во всех сферах экономического взаимодействия, однако в случаях международного взаимодействия, где асимметрия информации вырастает в разы и отягощается множеством других институциональных затруднений, проявляется особенно остро. Оппортунизм агента ведет к возникновению множества негативных эффектов, приводящих к ощутимым долгосрочным потерям. Таким образом, ключевым институциональным фактором

принятия инвестиционных решений является доверие принципала к агенту, причем в качестве агента взаимодействия выступает субъект другой юрисдикции, что определяет в большинстве случаев специфику его поведения.

Понизить степень недоверия на международном уровне призваны рейтинги страновых рисков, которые призваны дать потенциальному инвестору информацию о том, насколько возможно отклонение от обязательств контрагента в силу всякого рода объективных и субъективных обстоятельств, главным образом по воздействию политики иностранного государства. Выстраивание рейтингов было призвано снизить асимметрию информации, следствием которой и является моральный риск. Имеется в виду, что субъект, находящийся в определенной институциональной среде, действует согласно распространенным в ней формальным и неформальным правилам, поэтому рейтинг отдельных субъектов (в том числе крупнейших банков и корпораций) не превышает общестрановой. Однако следует отметить, что большинство моделей подобного рода являются субъективными и тенденциозными. Само понятие «страновой риск» до сих пор не имеет четкого и однозначного определения, характеризуется отсутствием общепринятой концепции и обладает большой степенью дискуссионности. Представления о страновом риске весьма вариативны. В наиболее общем случае под ним понимают риск, связанный с текущим и перспективным экономическим и политическим состоянием страны в той степени, в какой это может отразиться на способности правительства страны или иных находящихся под ее юрисдикцией экономических субъектов отвечать по своим обязательствам. Более узко, применительно к субъектам, подвергающимся страновому риску, речь идет о вероятности неожиданных финансовых потерь (прямые убытки, недополученная прибыль или упущенные возможности), которые могут возникать при осуществлении операций, прямо или косвенно связанных с международной экономической деятельностью и/или трансграничным перемещением средств. Для оценки этой вероятности анализируют совокупность факторов, которые, по мнению экспертов, оказывают независимое влияние на способность и желание клиентов или контрагентов, находящихся в данной стране, отвечать по своим внешним обязательствам (будь то оплата долга, платежи по импорту, выплаты дивидендов, погашение коммерческих кредитов и любые иные обязательства). Страновой риск определяется для субъекта международной деятельности не как арифметическая сумма тех или иных рисков, а как интегрированный результат взаимодействия не зависящих от этого субъекта событий и обстоятельств.

Большинство зарубежных и отечественных исследователей сосредотачиваются на политическом риске, считая его определяющим. В.Вестон и Б.Сорж определяют политический риск как действия национального правительства, которые мешают проведению деловых операций, изменяют условия соглашений или приводят к конфискации собственности иностранных компаний. Подобным образом рассматривает данный риск и Д.Джодис: изменения в условиях проведения операций иностранными компаниями, возникающими в ходе политического процесса. Г.Райс и И.Махмауд настаивают на необходимости учитывать не только внутренние политические события в стране, но и международную политическую ситуацию. Согласно этим авторам, политический риск может быть определен как внутристрановые и международные, конфликтные и интеграционные события и процессы, которые могут (или не могут) привести к изменениям в правительственной политике внутри страны или в зарубежных странах, что выразится в неблагоприятных условиях или дополнительных возможностях (касающихся, напр., прибыли, рынков, персонала) для фирмы. По определению С. Кобринина, риском являются непредвиденные обстоятельства, возникающие в политической

среде и принимающие форму ограничений в проведении операций. Многие специалисты придерживаются мнения, что политическое событие не обязательно несет риск для бизнеса, но может также означать новые возможности. Они предлагают под термином «страновой риск» понимать неопределенность среды, в которой действуют все нерыночные силы. Это означает, что при прогнозировании риска необходимо учитывать не только негативные изменения, но также и позитивные, представляющие дополнительные возможности для бизнеса, при этом в финансовом анализе базовый риск является нейтральным, предполагающим как положительные, так и отрицательные отклонения. Следует помнить, что любое неблагоприятное для одних субъектов событие может послужить источником дополнительной выгоды для других. Некоторые исследователи (С.Робок, Дж.Саймон, К. Миллер, С. Хеффернан, С.Кобрин) выделяют макро- и микрориск, в зависимости от уровня экономических субъектов, на который они распространяются. Макрориск ассоциируется с вероятностью политических событий, отражающихся на всех иностранных субъектах в стране размещения. К микрорискам относятся риски, специфичные для отрасли, фирмы или даже отдельного проекта (классификация, предложенная К. Миллером [1] и С. Хеффернаном [2]).

Макрориск обычно делится на следующие основные группы:

1. политические риски;
2. риски экономической политики правительства;
3. социальные риски;
4. природные риски;
5. макроэкономические риски.

Политические риски ассоциируются с серьезными изменениями в политической обстановке в стране, которые могут привести к невыполнению правительством и/или другими экономическими субъектами своих внешних обязательств. К источникам политического риска относят войны, революции, государственные перевороты, отставка правительства страны и т.д. Под рисками экономической политики правительства подразумеваются те последствия, которые могут иметь для иностранных фирм и банков определенные решения правительства. Под рисками экономической политики правительства подразумевают различные фискальные и монетарные реформы, введение контроля цен, ограничений торговли, национализация (экспроприация), усиление правительственного регулирования, создание барьеров для репатриации прибыли, отказ от субсидирования производства общественных благ. Риски такого типа существуют не только в стране предполагаемого инвестирования, но и в стране, где располагается головная контора банка или корпорации, как бы высок не был ее кредитный рейтинг. Важным вопросом считается субсидирование правительством производства общественных благ. Если правительство откажется от поддержки таких отраслей как коммуникации и транспорт, то это очень негативно скажется на перспективах всего частного сектора. Наиболее серьезным из рисков экономической политики правительства считается риск экспроприации. Экспроприация означает, что все имущество, находящееся в собственности частных фирм на территории данной страны может быть передано в собственность государства. В категорию частной попадает и собственность иностранных банков и корпораций. Экспроприацию необходимо отличать от конфискации, поскольку при конфискации никакой компенсации "потерпевшей" стороне не выплачивается (конфискация была, например, проведена в Советской России). История знает немало примеров экспроприаций (Куба - 1960 год, Иран - 1979, Чили - 1971 и др.).

Экспроприация не запрещена международным правом. Каждое суверенное государство может экспроприировать собственность частных владельцев, но при этом последним должна быть выплачена справедливая компенсация в объеме рыночной стоимости экспроприированного имущества. Риск заключается в том, что "рыночная стоимость" определяется государством без учета упущенной выгоды. Кроме того, правительственные чиновники чаще всего оценивают экспроприруемое имущество по балансовой стоимости (для успешно работающих предприятий она ниже реальной рыночной). И, наконец, у стран, производящих экспроприацию, вряд ли найдется возможность сразу же рассчитаться с иностранными собственниками свободно конвертируемой валютой, следовательно, "платеж" будет произведен долгосрочными облигациями с сомнительными перспективами погашения. Весьма опасные риски возникают в связи с несоответствием целей местного правительства и хозяйствующих субъектов. Особенно важен этот аспект для нерезидентов.

Частью нормального функционирования правительственных органов является ограничение деятельности иностранных банков и корпораций на своей территории. Национальные, экономические, политические, социальные, культурные и идеологические цели местного правительства, а также политические инструменты для достижения этих целей ограничивают возможности транснациональных компаний и банков. Основной целью фирмы и банка является получение прибыли. Целями же правительства, как правило, являются стабильный рост доходов и валового национального продукта на душу населения, полная занятость, стабильные цены, сбалансированная внешняя торговля, справедливое распределение доходов. Точками конфликта могут быть монетарная политика правительства, фискальная политика правительства, платежный баланс и политика курса валюты, экономический протекционизм, политика экономического развития.

К социальным рискам относят волнения, бунты, демонстрации, террористические движения, этнические и гражданские конфликты, действия мафиозных структур и т.д. Если такие события становятся опасными для существующего правительства, могут последовать изменения экономической политики правительства или смена его состава. Разделение в анализе политических и социальных рисков, на взгляд авторов, является целесообразным, поскольку позволяет более четко определить, что источником риска в одном случае является правительство (тогда возможно контролировать риск через имеющиеся связи в правительстве), а в другом - общество в целом (снижение риска через установление контроля затруднено).

К природным рискам относятся риски убытков от природных явлений, трудно предсказуемых человеком.

Под макроэкономическим риском следует понимать риск колебаний уровня экономической активности и цен. Колебания цен могут иметь форму общего повышения их уровня (инфляция) или относительных изменений, нарушающих паритет покупательных способностей. В обоих случаях осуществление финансируемых проектов может быть затруднено. Риск представляют собой также колебания процентных ставок и курсов валют. Важным показателем является размер существующего долга страны и его сравнение с ключевыми макроэкономическими индикаторами, определяющими способность страны обслуживать дополнительный долг. К показателям, определяющим способность страны обслуживать дополнительный долг, эксперты относят объем валютных резервов страны, покрытие импорта существующими валютными резервами,

иностранный долг в процентах от ВВП, текущий счет платежного баланса в процентах от ВВП, дефицит госбюджета в процентах от ВВП.

Существует принцип классификации политических рисков на основе разделения событий, вызванных либо действиями правительственных структур в ходе проведения определенной государственной политики, либо силами, находящимися вне контроля правительства. Чарльз Р. Кеннеди предложил деление риска на экстра-легальный и легально-правительственный (Табл. 1).

Таблица 1. Классификация рисков Чарльза Кеннеди [3].

<i>Макрориск</i>	Революция	Инвестиционное законодательство
<i>Микрориск</i>	Терроризм	Торговое регулирование
	<i>Экстра-легальный</i>	<i>Легально-правительственный</i>

Экстра-легальный риск означает событие, источник которого находится вне существующих легитимных структур страны: терроризм, саботаж, военный переворот, революция. Легально-правительственный риск является продуктом текущего политического процесса и включает такие события как демократические выборы, приводящие к новому правительству и изменениям в законодательстве, касающегося торговли, труда, совместных предприятий, дочерних предприятий, технологий, денежной политики, политики развития. Например, декрет иранского шаха 1975 года, предписывавший 49 процентное участие наемных работников в капитале корпораций Кеннеди приводит как пример легально-правительственного макрориска, а свержение шаха в результате революции относит к событиям экстра-легального макрориска.

Подобной классификации придерживаются Ж. де ла Торре и Д. Некар, рассматривающие риск в двух аспектах – потеря контроля за деятельностью фирмы, падение ожидаемой прибыли (Табл. 2).

Таблица 2. Классификация рисков Ж. де ла Торре и Д. Некара [4].

	Действия легитимных структур	События, вызванные действиями неконтролируемых правительством сил
Потеря контроля за деятельностью фирмы	- полная или частичная экспроприация; - насильственное лишение прав управления; - конфискация собственности фирмы - разрыв договора	- война; - революция; - терроризм; - забастовки
Падение ожидаемой прибыли	- неприменимость "национального режима";	-националистически настроенные продавцы и

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сокращение доступа к финансовым, трудовым и сырьевым рынкам;</li> <li>- контроль над ценами, товарами, деятельностью;</li> <li>- валютные ограничения;</li> <li>- ограничения денежных переводов за границу;</li> <li>- требования к экспортным характеристикам</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>поставщики;</li> <li>- угрозы враждебных группировок;</li> <li>- навязанные извне финансовые ограничения;</li> <li>- навязанные извне ограничения на импорт и экспорт</li> </ul>
--	---	---

Вопрос странового риска представлен также в работах Дж. Остина и Д.Йоффи, Т. Морана, В.Оверхольта, Т.Шрива, разрабатывающих общие методы идентификации, оценки и анализа политического риска. Другое направление исследований (Дж. Морган, С. Марк, Дж. Сасси) имеет практическую направленность и посвящено выработке стратегии конкретного субъекта в условиях неопределенности.

В целом существующие подходы к исследованию странового риска можно обобщить в следующей таблице (Табл. 3)

*Таблица 3. Основные подходы к исследованию странового риска.*

	Качественные	Количественные
Теоретически базированные	структурирование качественных составляющих	эконометрические методы; формально-эмпирические наблюдения
Практически базированные	-исследование ситуации «на месте»; -изучение опыта «пострадавших»; -генерирование экспертных оценок	метод проб и ошибок

На основе вышеперечисленных подходов формируются различные модели странового риска. Из числа теоретических наибольшую применимость имеют на сегодняшний день модели, основанные на методе структурирования и взвешивания качественных составляющих. Одной из первых моделей подобного рода являются индексы, разработанные Дэном Хенделом и Гералдом Вэстом (Табл. 4). В ней используются три агрегированных индекса, имеющие одинаковый вес, формирующие общий результат, положительный или отрицательный. Индексы определяются на основе оценки множества переменных.

Таблица 4. Индексы Д. Хендела и Г. Вэста [5].

1. Социоэкономический индекс	А. Этнолингвистическая раздробленность; В. Рост ВВП на душу населения; С. Потребление энергии на душу населения	
2. Индекс социальной конфликтности	А. Субиндекс общественных волнений	-бунты -демонстрации -правительственные кризисы
	В. Субиндекс внутреннего насилия	-вооруженные выступления -убийства государственные перевороты -партизанская война
	С. Индекс потенциального применения силы	-внутренние органы безопасности на 1000 жителей
3. Индекс правительственных процессов	А. Индекс политической конкуренции В. Законодательная эффективность С. Структурные изменения за год D. Нерегулярность смены основного состава	

Перечисленные переменные имеют количественные значения, которые интегрируются в общий страновой результат, хотя измерения базируются в целом на довольно субъективных оценках. В частности, Чарльз Кеннеди, критикуя данную модель, отмечал, что используемые переменные и их взаимосвязь не имеют достаточного эмпирического обоснования. Особенно это касается индекса правительственных процессов, имеющего явный либерально-демократический уклон. Другая качественно-компонентная модель, автором которой является Роберт Грин, также имеет данный недостаток. Сфокусировав свое внимание на взаимосвязи между политической системой и стабильностью, Грин, без каких-либо приемлемых научных доказательств, посчитал наиболее устойчивой либерально-демократическую структуру общества, за которыми следуют модернизированные автократии, военные диктатуры и новые независимые государства.

Своеобразными подходами отличаются модели, основанные на формально-эмпирических наблюдениях. Известность получила модель Гарольда Кнудсена, являющаяся производной от теории революций, разработанной Джеймсом Дэвисом и Тедом Гуром. Свою теорию странового риска Кнудсен назвал «экологическим подходом». Основана модель на гипотезе о том, что решающей мерой стабильности является уровень общественной фрустрации. Путем сравнения уровня стремления к благосостоянию и ожидаемого результата определяется фрустрационный разрыв. Когда ожидаемый уровень благосостояния резко падает, в то время как стремления к нему остаются прежними или

возрастают, возрастает вероятность революций и прочих социальных катаклизмов. При этом используются следующие переменные (Табл. 5).

Таблица 5. Переменные «экологического подхода» Кнудсена [6].

1. Уровень стремлений	А. Норма грамотности В. Ежедневная продажа газет на 1000 жителей С. Количество радиоприемников на 1000 жителей D. Относительная урбанизация E. Профсоюзная активность
2. Ожидаемый уровень благосостояния	А. Детская смертность В. Количество больничных коек на 1000 жителей С. Количество врачей на 1000 жителей D. Обеспеченность водопроводом E. ВВП на душу населения F. Процентное изменение ВВП на душу населения G. Валовые инвестиции на душу населения

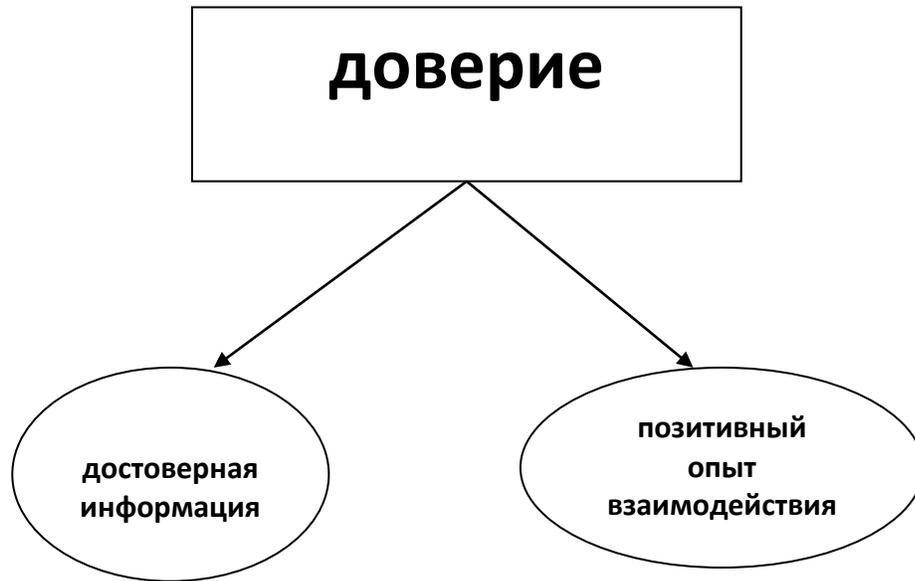
Модель подобного рода была разработана Дугласом Хиббсом в 1973 году и применялась впоследствии в анализе Руммелем и Хеенаном. Хиббс разработал причинную модель политического насилия, используя факторный и регрессионный анализ. Хиббс определяет относительную вероятность коллективных протестов, используя такие переменные, как частота нарушений общественного порядка, массовых забастовок, антиправительственных выступлений, и/или гражданской войны, исходя из количества вооруженных выступлений и политических убийств.

Общим недостатком существующих концепций странового риска является их, как правило, явная направленность на хеджирование вложений иностранного субъекта, тогда как страновой риск может быть рассмотрен как внутренняя характеристика общественной формации, определяющая внутриэкономическую ситуацию в стране, а также международную валютно-финансовую среду. Кроме того, неясно обозначаются источники рисков, а преобладает их констатация [7]. Стоит также признать, что часто рейтинги являются предметом злоупотреблений и вместо снижения неопределенности усугубляют проблему асимметрии информации, поскольку составляются ангажированными либо подвергаемыми политическому давлению экспертами. Таким образом, можно констатировать, что ситуации морального риска скорее разрешаются в результате основанной на доверии реляционной контрактации, а не модельно базированного взаимодействия с тщательной проработкой условий и санкций.

Следует отметить, что вопросам доверия уделяется достаточно много внимания в экономической теории. По мнению К. Дж. Эрроу, каждая операция содержит в себе элемент доверия, особенно если она занимает определенный период времени [8]. На данный вопрос обращали внимание в свое время Дж. Локк, И. Кант и Э. Дюркгейм. Доверчивость или подозрительность, по Э. Дюркгейму, могут стать «социальными фактами», разделенными членами более широкой группы, внешними по отношению к каждому из них и оказывающих принудительное воздействие на их ориентацию по отношению к другим. Большое значение данному фактору придает Фрэнсис Фукуяма, исследующий постиндустриальное общество. Доверие, по его мнению, должно быть

основано на нормах морали, которые разделяют группы или все общество и в соответствии с которыми и формируется нормы поведения. При таком устройстве нет никакой необходимости контрактной и правовой регуляции взаимодействия, поскольку присутствует нравственный консенсус, являющийся основой доверительных взаимоотношений. Данная основа составляет социальный капитал, который по сути становится одним из факторов производства. Ф. Фукуяма выделяет три уровня создания социального капитала. Первый основан на семейном воспитании, где формируется первичное доверие на уровне родственных связей, второй формируется на основе добровольных организаций, третий – на государственном уровне. В целом Фукуяма считает, что общественное благополучие и способность к конкуренции обусловлены в общем и целом единственной культурной характеристикой – уровнем доверия, присущим данному обществу. Именно в доверии ученый видит базу для общественной добродетели и, как следствие, благосостояния. Характеризует он доверие прежде всего как возникающее в рамках определенной социальной группы ожидание того, что все без исключения его члены будут вести себя честно, проявлять готовность к взаимовыручке в соответствии с неформальными нормами, то есть культурными традициями, обычаями, наличием общих морально-этических ценностей. По его мнению, в рамках всего общества такое поведение оказывается более эффективно, чем поведение «экономического человека», основанное на рациональном расчете и поиске выгоды, на формальных правилах, которые необходимо перманентно вырабатывать, утверждать, отстаивать в рамках судебной системы, обеспечивать их соблюдение с помощью мер принуждения. При этом если в обществе преобладает недоверие, то это можно считать дополнительным налогом на все формы экономического взаимодействия. [9].

В институциональной экономике институт доверия как правило рассматривается как механизм снижения транзакционных издержек и экономии на издержках принуждения. В этом смысле показателем доверия является сам факт совершения сделки, а также степень ее формализации. Каким же образом формируется доверие между контрагентами? Иногда доверие связывают с понятием предсказуемости. По мнению авторов, это является концептуальной ошибкой, поскольку оппортунизм также может быть предсказуем, тогда как доверие подразумевает готовность совершить сделку, а предсказуемый оппортунизм отрицает такую возможность. Если брать рациональные факторы, то доверие сочетает в себе обладание достоверной информацией и опыта позитивного взаимодействия (Рис. 1).



*Рис. 1. Составляющие понятия «доверие» как условия совершения сделки.*

Таким образом, доверие производно от информационной и эмпирической составляющей. Однако не стоит забывать и про иррациональный характер понятия «доверие», само данное слово происходит от коренного «вера», что само по себе если не отрицает, то не предполагает рационально-познавательного механизма формирования. В этом смысле доверие может формироваться по психологическому принципу распознавания «свой-чужой», что в целом подтверждается наблюдениями за поведением инвесторов и международными потоками капитала. В частности, говорит об этом получивший резонанс парадокс Фельдштейна-Хориоки, который опроверг представления о мобильности и интеграции рынка капитала в Европе [10].

Доверие долгое время являлось предметом изучения социологов (труды которых в основном и легли в основу институциональной экономической теории), рассматривавших, например, тему социального обмена (П. Блау, Дж. Хоманс). По мнению Т. Парсонса, социальная самодостаточность, т.е. самосохранение общества, должна быть обеспечена отношениями доверительного взаимодействия, а также особыми устойчивыми отношениями личности и общества. Общество самодостаточно в той мере, в какой действия его членов служат адекватным вкладом в его функционирование [11]. А. Селигмен отмечает, что власть и насилие на время могут решить проблему социального порядка, но не способны обеспечить основу для поддержания этого порядка в долговременной перспективе [12].

В своих действиях участники рынка ориентированы на будущее. При этом результаты сегодняшних усилий в значительной мере зависят от будущих, зачастую не обусловленных нами обстоятельств. На эти обстоятельства помимо естественных природных явлений влияют и общественные события. Субъект экономических отношений существует в мире, созданном в значительной степени другими индивидами и их поступками. При этом он свободен лишь в рамках заданных обществом пределов. Заранее просчитать принятое другими решение невозможно, и есть перманентный риск, что другие предпримут действия, приносящие вред. Возрастание этого риска связано с увеличением числа партнеров, их разнообразием, а значит, с расширением социальных сетей, что влечет

за собой их меньшую прозрачность и контролируемость. Невозможность избежать риска, связанного с расширением социальной сети, обусловлена необходимостью вступать во взаимодействия с другими акторами. Это своего рода игра, где участники делают ставки на действия других, проявляя доверие к ним или отказывая им в доверии. Таким образом, доверие выступает своеобразным капиталом, который приводится в движение в процессе контактов с другими людьми. Доверие позволяет уменьшить неуверенность и предположить, что другие будут действовать с выгодой для актора либо нейтрально. Вслед за этим наши действия становятся более спокойными, свободными, оптимистичными. Противоположная картина складывается при недостатке доверия. Недоверие заставляет создавать барьер безопасности против будущих угроз. Наличие предположения о возможности других действовать во вред провоцирует воздержание от каких-либо действий, соблюдение дистанции, бдительность и осторожность, вследствие чего, с одной стороны, снижается риск, но при этом мы теряем выгоду, которая была бы получена при активном взаимодействии.

Таким образом, и доверие, и недоверие представляют собой способы справиться с неопределенностью будущего с помощью формирования позитивного или негативного его образа, приводящего к определенным действиям. Доверие предстает не просто созерцательной надеждой, но порождает активное действие, принятие определенных решений, которые связаны с риском и которые нельзя будет впоследствии изменить.

Выражая доверие тем или иным субъектам, актор мотивирован определенными обстоятельствами. Чаще всего это набор качеств субъектов, которым адресовано доверие. Можно выделить две группы данных качеств или критериев. Первая – имманентные критерии, то есть те, которые касаются непосредственно адресата. В этой группе представлены:

1. Репутация. Это известная история прежних поступков либо качества, достоинства, проявляемые в различных ситуациях, связанные с ожиданиями. И чем шире временной горизонт знаний об объекте, тем более обоснованной становится экстраполяция доверия в будущее.

2. Достижения. Более шаткий критерий. Это не обязательно весь спектр достижений объекта, а только тот, что касается определенного вида деятельности, при этом они могут иметь спорадический или случайный характер.

3. Внешние атрибуты. Совсем ненадежный критерий. Здесь подразумевается внешний вид, физиогномистика, различные символы и реквизиты, которыми пользуется то или иное лицо или институт. Этот критерий представляет собой самый большой запас средств для манипуляций.

Другая группа критериев – характер структурного или ситуационного контекста, в котором действует лицо или институт, наделенное доверием. Это означает, что поведение актора должно находиться под наблюдением и контролем. В случае нарушения доверия следуют санкции, что предполагает наличие инстанции, вынуждающей действовать в соответствии с оказанным доверием. Такой инстанцией могут быть независимые суды, прокуратура, Конституционный суд, правозащитные организации, средства массовой информации. В международной практике ситуация сложнее – поскольку принцип международного права подразумевает добровольность присоединения к правовым актам и суверенности государств, политика санкций, как правило, не приводит к значимым результатам.

Доверие или его недостаток можно рассматривать как социальное правило и нормативное ожидание. Доверие становится набором культурных правил, которые могут

существенно изменить индивидуальные склонности людей и существующие расчёты. Особенно возрастает значение культурного фактора, когда речь идет об абстрактных объектах, таких как фирмы, учреждения, институты, организации, социальные роли, нации – так как мало кто обладает достаточной информацией, чтобы рационально оценить – доверять или нет таким сложным по своей структуре объектам. Тогда самой подходящей становится традиционная ориентация, зачастую приобретающая характер укоренившихся стереотипов и предрассудков.

Создание санкционированного общего культурного «фона» доверия или недоверия имеет огромное значение для развития общества. Обозначим причины этого явления, разбив их на три группы: историческое наследие, структурный контекст и субъективные факторы (Рис. 2).



Рис 2. Генеалогия культуры доверия [13].

Историческое наследие представляет собой общую тенденцию степени оказания доверия, основанную на предыдущем опыте данного общества. Это либо оптимизм «победителей», либо недоверие и подозрительность «побежденных/угнетенных». На историческом фоне происходит взаимодействие акторов и сегодня, при этом они попадают

под влияние структурного контекста, который представлен несколькими факторами. Во-первых, это нормативная стабильность как условие разработанности и легитимности социальных правил, направленных на достойные цели. Во-вторых, экзистенциальная безопасность как порождение нормативной стабильности, выраженная в чувстве стабильности, возможности предвидеть и управлять процессами. Этим двух факторов, как правило, достаточно, чтобы проявить доверие. Третий фактор – это прочность социального порядка. Если социальная организация, структура институтов, а также цивилизационная и техническая среда повседневной жизни оказываются прочными и неизменными, или, в крайнем случае, подлежат постепенным, последовательным, заранее предвиденным изменениям, тогда выражается общее доверие как одна из сторон экзистенциальной безопасности. При быстрой и радикальной смене в общественном порядке, не имеющего понятного направления и смысла, нарастает общее недоверие, обусловленное неуверенностью в своей безопасности. Четвертый фактор – подчинение властей законам. При условии наличия процедурных рамок, ограничения компетенций, надзора и контроля над чиновниками, возможности подать апелляцию – создается культура общего доверия. Усиливается данный эффект оценкой гражданами решений, принимаемых властью, как правильных, справедливых и направленных на благо граждан. Связанный с этим пятый фактор – реализация основополагающих и общепризнанных прав граждан также усиливает «фон» доверия. Наличие независимых институтов, к которым можно апеллировать в деле защиты прав, а также инстанций, которые неукоснительно и строго заставляют исполнять обязательства (полиция, прокуратура), позволяет членам общества чувствовать себя в безопасности от произвола и превышения прав, обмана и преступности. При условии оперативной, четкой и слаженной работы соответствующих институтов эффект доверия усиливается.

Структурная совокупность причин, вызывающих формирование культуры доверия начинает «работать» только при условии ее восприятия членами общества. Одни и те же структурные условия могут быть по-разному восприняты и на них могут быть различные реакции, в зависимости от качеств тех людей, которые воспринимают эти условия, поэтому субъективные факторы играют немаловажную роль в процессе формирования доверия или недоверия. Данную группу факторов представим в виде двух подгрупп: личных качеств и социального капитала. Личные качества, такие как высокие претензии, активность, оптимизм, ориентация на будущее, успешность действий формируют среду доверия. Заниженные же духовные потребности и претензии, пассивность, пессимизм, привязанность к прошлому, стремление сохранить статус-кво создают ориентацию недоверия. Факторы социального капитала – образование, доходы, социальные связи, семейная поддержка, состояние здоровья, религиозность и духовность обеспечивают сохранность от возможных жизненных опасностей, включая плохо рассчитанное недоверие. Недостаток социального капитала способствует возрастанию риска оказания доверия. Неоправданно напрасно оказанное доверие может привести к жизненной катастрофе, отсюда – сильнейшая склонность к общему недоверию как самозащитная реакция.

Подводя итоги, следует констатировать следующие положения:

1. Институциональное взаимодействие агента-принципала является одним из важных факторов международного инвестиционного взаимодействия, поскольку асимметрия информации возрастает в международной институциональной среде.

2. Оппортунизм агента при международном экономическом взаимодействии ведет к возникновению множества негативных эффектов, приводящих к ощутимым долгосрочным потерям, поэтому ситуации морального риска скорее разрешаются в результате реляционной контрактации, а не модельно базированного взаимодействия с тщательной проработкой условий и санкций.
3. Недоверие субъектов международного взаимодействия оценивается через понятие «страновой риск», имеющее дискуссионный характер и нечеткие определения.
4. Доверие как необходимое условие совершения международных контрактов производно от информационной и эмпирической составляющей, однако важную роль играет иррациональный характер понятия, а также социологический и философский аспекты.

#### Литература:

1. Miller K.D. A Framework for Intergrated Risk Management in International Business. // Journal of International Business Studies.-1992.-Second Quarter
2. S. Heffernan. Sovereign Risk Analysis.-Allen and Unwin.-UK.-1986.
3. Charles R. Kennedy. Political Risk Management / Quorum Books, NY-Westport, Conn-London, 1987.- p.7.
4. J. de la Torre, D. H. Neckar, Forecasting political risks for international operations.-North-Holland: Elsevier Science Publishers B.V., 1988.- p.223
5. Dan Haendel. Foreign Investments and the Management of Political Risk // Boulder:Westview Press, 1979, p.108.
6. Harold Knudson. Explaining the National Propensity to Expropriate: An Ecological Approach // Journal of International Business Studies.-Spring, 1974.-pp.53-55
7. Медведь А.А. Управление международными инвестициями в аспекте страновых рисков.-СПб:Изд-воСПБАУиЭ, 2008.-С.7-22.
8. Arrow K.J. Gifts and Exchanges // Philosophy and Public Affairs.-1974.- Vol. 1. - №4.- P. 357.
9. Фукуяма Фрэнсис. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М.: Academia, 1999.- с. 129.
10. Feldstein M. and Horioka C. Domestic Savings and International Capital Flows. - The Economic Journal.-№90 (358), 1980.-pp. 314-329.
11. Парсонс Т. Система современных обществ - М.: Аспект Пресс, 1998.-с.21.
12. Селигмен А. Проблема доверия / Перевод с англ. - М: Идея-Пресс, 2002.-с.7
13. Штомпка П. Социология. Анализ современного общества. М.: Логос, 2005. — 664 с

#### References

1. Miller K.D. A Framework for Intergrated Risk Management in International Business. // Journal of International Business Studies.-1992.-Second Quarter
2. S. Heffernan. Sovereign Risk Analysis.-Allen and Unwin.-UK.-1986.
3. Charles R. Kennedy. Political Risk Management / Quorum Books, NY-Westport, Conn-London, 1987.- p.7.

4. J. de la Torre, D. H. Neckar, Forecasting political risks for international operations.-North-Holland: Elsevier Science Publishers B.V., 1988.- p.223
5. Dan Haendel. Foreign Investments and the Management of Political Risk // Boulder:Westview Press, 1979, p.108.
6. Harold Knudson. Explaining the National Propensity to Expropriate: An Ecological Approach // Journal of International Business Studies.-Spring, 1974.-pp.53-55
  1. Medved A. A. Upravljenje mehdunarodnimi investicijami v aspekte stranovih riskov [Management of international investments in the aspect of country risk] Sankt-Peterburg/ Izdatelstvo Sankt-Peterburgskoi akademii upravljenja i ekonomiki [publishing house of St. Petersburg state Academy of management and Economics 2008.-P.7-22. (in russ)
  2. Arrow K.J. Gifts and Exchanges // Philosophy and Public Affairs.-1974.- Vol. 1. - №4.- P. 357.
  3. Fukujama Frensis. Doverie. Socialnie dobrodeteli I sozidanie blagosostojanija [Trust. Social virtue and creation of prosperity] / Novaja industrialnaja volna na Zapade. Antologija [The new postindustrial wave in the West. Anthology]. – M.: Academia, 1999.- c. 129. (in russ)
  4. Feldstein M. and Horioka C. Domestic Savings and International Capital Flows. - The Economic Journal.-№90 (358), 1980.-pp. 314-329.
  5. Parsons T. Sistema sovremennih obshestv [The system of modern societies] - M.: Aspect Press, 1998.-p.21. (in russ)
  6. Seligmen A. Problema doverija [The problem of trust - M: Idea Press, 2002.-p.7 (in russ)
  7. Shtompka P. Sociologija. Analiz sovremennogo obshestva [Sociology. Analysis of modern society] — M.: Logos, 2005. — 664 p. (in russ)