

от аккумулированного мирового национального богатства. Есть сегодня *постиндустриальный коммунизм*, «работающий» по абсолютно другим политико-экономическим принципам и законам, если использовать традиционную терминологию, и *капиталистический рынок* с известными понятиями, а есть *феодално-патриархальная система или периферийный капитализм*. Каждый из этих подмиров извлекает свои доходы, которые *позволяет* (!) сегодня сделать установленная институциональная система. Глобальная экономика, по сути, представляет собой *эпоху неоимпериализма*, где *метакапитал* задает целевую функцию, направление и траекторию воспроизводственного процесса. И только раскрыв истинные законы его движения, можно рассчитывать на успех продвижения современной мир-экономики в направлении не какого-то неопределенного состояния равновесия, а действительного *развития*. Ведь может быть *деструктивный* экономический рост без развития. А это уже не самые главные показатели эффективной деятельности бизнеса и правительства, в целом экономической системы, «растерявшей» за годы реформ десятки миллионов населения – главный источник богатства. И в заключение приведем еще одно высказывание Дж. Стиглица: «Одним из популярных аргументов в защиту рыночной экономики был довод о том, что она побуждает людей заниматься инновациями. Однако Эрроу и Дебре предположили, что никаких инноваций при этом не возникает; если технический прогресс и существует, то на его темпы не повлияло ни одно решение, принятое в экономике [2, с. 292].

Список цитированных источников

1. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия. – М., 1995.
2. Стиглиц, Дж.Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после кризиса. – М., 2011.
3. Hayek, F.A. The Maintenance of Capital. *Economica*. August, 1934, chap. 3.
4. Лемещенко, П.С. Экономические кризисы и структурны изменения хозяйственной системы // Банковский вестник. – 2011. – № 19.
5. Кругман, П. Великая ложь. – М., 2004.
6. Кругман П. Возвращение великой депрессии. М., 2009.
7. Кинг, У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика; пер. с англ / У. Кинг, Д. Клиланд. – М., 1982.
8. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. – М., 1982.
9. О состоянии и перспективах развития науки в РБ по итогам 2006 г. – Мн., 2007.
10. Кейнс, Д.М. Трактат о денежной реформе // Избранные произведения. – М., 1993.

Майборода Т.Л., магистр
БГЭУ,
г. Минск, Республика Беларусь
Mtv_1@tut.by

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ВОСПРИЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК ФАКТОРА ДОВЕРИЯ В СТАДИИ СПАДА

Экономическая информация, обладающая редкостью и полезностью, может быть общерыночной и частной (специфической). Последний вид информации обладает большей ценностью и надежностью, а инвестиции в получение такой информации требуют наличия определенного уровня доверия.

Невозможность учета всех рисков проистекает из существующей ограниченности знаний и информации. Несомненно, прозрачность деятельности институтов и стабильность проводимой государством политики, наличие рейтинговых агентств и экспертных систем, доступных систематических исследований и статистики помогают снижать неопределенность и будут способствовать уменьшению асимметрии информации, а значит, к более высокому уровню доверия. Информационная асимметрия делает возможным осуществление целого спектра разновидностей стратегического поведения, таких, как блеф или создание репутации. Слухи, оценки экспертов и рейтинговых агентств играют важную роль в информационном поле экономических сделок, тем более, что при условии появления доверия к ним они могут приобрести самоисполняющийся характер.

Кризис повышает актуальность мониторинга экономической ситуации, повышается спрос на качество аналитики, поскольку для принятия решений требуется своевременное и адекватное представление о быстро меняющемся положении дел. Вместе с тем возникает разнобой в оценках аналитиков и политиков текущей экономической ситуации и ближайших перспектив. Сложившееся положение характеризуется высоким уровнем неопределенности, что можно назвать «туманом настоящего» [1, с. 93]. У экономических агентов нет достоверной информации, разброс оценок чрезвычайно широкий, и они нестабильны. В ре-

зультате снижается эффективность принимаемых решений. Критическим элементом является то, что плохие новости увеличивают гетерогенность оценок. Когда вероятность ошибки низка, то нет большого разброса во мнениях. Плохие новости увеличивают вероятность ошибки и количество расхождений во мнениях. Поскольку в период кризиса оценки субъектов экономики перестают быть однородными, то сложившиеся конвенции доверия разрушаются, и глубина их деконструкции зависит от особенностей протекания кризиса.

После каждого экономического кризиса появляется вопрос: почему люди были так оптимистичны в своих оценках будущего? Пессимистичные оценки даже у профессиональных экономистов являются непопулярными точками зрения, как показывает изучение литературы, написанной во время ипотечного бума в США 2004-2006 годов [2]. Парадокс состоит в том, что авторитетные ученые не делали пессимистичных оценок, так как прогнозы могут стать самосбывающимися. И, кроме того, если прогнозы не оправдаются, то это повредит их репутации.

Это ставит под вопрос распространенное суждение, что рынки активов информационно состоятельны и существует возможность избегать «перегрева» финансового рынка. Экспериментальная игра Смита, Сучанека и Вильямса, а также поздние исследования показали, что даже в случае искусственного моделирования рынка, когда агенты обладали полной информацией, финансовые пузыри все равно возникали [2]. В качестве объяснения используется гипотеза адаптивных ожиданий: оценки участников рынка зависят от прошлого тренда. Когда они участвуют в первый раз, то не ожидают падения рынка как такового, с приобретением опыта – переоценивают время от пика до спада [2].

Уровень доверия зависит от сложившейся конвенциональной оценки перспектив и образа будущего в деловой среде. Боулдинг отмечает, что не столько важен прошлый опыт и текущее положение дел, сколько консенсус относительно будущего [3]. Опыт прошлых успешных взаимодействий создает доверие, но он имеет значение только в свете будущих намерений продолжать сотрудничество. При высоком уровне доверия, по исследованиям Коллока, социальная неуверенность и неопределенность относительно других участников минимизируется, что позволяет наращивать инвестиции [3].

Информация, которая поступает экономическим агентам, имеет разный вес исходя из авторитетности источника, а коллективное принятие решений может быть описано через выведение функции влияния, где агент принимает решение следовать решению другого, что может отличаться от его первоначальных намерений [4]. Критически важным является размер группы и распространенность оценки данной информации в качестве достоверной. Инвестор или предприниматель не принимает решение один, он находится под влиянием конкурирующих информационных каналов.

Кейнс подчеркивает, оценка любых видов риска в различные периоды экономического цикла имеет тенденцию быть чрезмерно низкой в период бума. С этим мнением согласен Мински: в «хорошие времена» люди становятся беспечными, излишне самоуверенными, оптимистичными. Природа таких систематических ошибок состоит в том, что оценки риска (как и ожидаемых доходов и убытков) часто имеют нерациональную основу. В. Парето отмечает: «он (агент) с самого начала верит, что делает только то, что подсказывает ему разум, и не догадывается, что произошедший в нем переход от недоверия к доверию зависит от мнений, порождаемых средой, в которой он находится» [48, с. 140]. Завышенные расчеты в период спада сменяются противоположной «ошибкой пессимизма», приводящей к тому, что многие инвестиции рассматриваются как убыточные.

Наиболее деструктивное влияние асимметричность информации оказывает на развивающиеся страны: проблема связана с уязвимостью к самосбывающейся панике, из-за чего создается ситуация, когда разумная политика может оказаться недостаточной, чтобы добиться доверия. Кроме этого, может быть затяжное кредитное сжатие или гипердевальвация по причине того, что развивающиеся страны не накопили достаточный запас доверия и уязвимы к спекулятивным атакам.

Список цитированных источников

1. Бессонов, В. Анализ краткосрочных тенденций в российской экономике: как рассеять «туман настоящего»? // Вопросы экономики. – 2011. – № 2. – С. 23-49.
2. Gerardi, K. Reasonable People Did Disagree: Optimism and Pessimism about the U.S. Housing Market Before the Crash / Ch. Foote, P. Willen [Electron. resource]. – Mode of access: <http://www.bos.frb.org/economic/ppdp/2010/ppdp1005.htm> – Date of access: 28.07.2011.
3. McCarter, M. First we try, then we trust! Real options and the cooperation-competition tension in strategic alliance social dilemmas / M. McCarter, J. Gregory B. Northcraft [Electron. resource]. – Mode of access: <http://econpapers.repec.org/RePEc:ecl:illbus:09-0101> – Date of access: 12.06.2011.
4. Grabisch, M. Different approaches to influence based on social networks and simple games / M. Grabisch, A. Rusinowska [Electron. resource]. – Mode of access: <http://ces.univ-paris1.fr/membre/Grabisch/.../Influence-Harrie-book.pdf> – Date of access: 12.06.2011.