

Функции доверия в экономических отношениях общества: теоретические подходы

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические интерпретации функциональности доверия в экономических отношениях в работах А.Смита, К.Маркса, Ф.Энгельса, Ф.Тенниса, Г.Зиммеля, М.Вебера, А.Грамши, Н.Лумана, К.Эрроу, Дж.Коулмена, И.Валлерстайна, П.Бурдьё, Р.Патнема, Ф.Фукуямы и др. Выявлены теоретические обоснования ряда важных социальных функций доверия в экономических отношениях. Прежде всего к этим функциям относятся: а) социальная интеграция, то есть содействие объединению и кооперации экономических субъектов; б) содействие социальному и экономическому морфогенезу, то есть возникновению новых экономических и социальных связей и структур; в) социальная легитимация, то есть признание и принятие социальным целым различных экономических институтов и слоев; г) обеспечение экономической и социальной эффективности хозяйственных отношений; д) возможность инновационного экономического развития общества. Последняя функция реализуется путем возникновения благодаря доверию разнообразных типов социальных контактов, способствующих появлению и внедрению новых форм организации, распространению и принятию новых составляющих культуры.

Ключевые слова: доверие, экономические отношения, функции доверия, инновация

Введение

В условиях рыночной экономики субъекты хозяйствования наделены определенной автономностью в своей деятельности, а значит, и ответственностью за собственное благополучие, и вынуждены принимать самостоятельную модель жизнедеятельности. В то же время им приходится самим вовле-

каться в существующие и создавать новые сети экономических связей, налаживать и поддерживать деловые взаимоотношения со своими контрагентами на принципах равенства партнеров и свободы их выбора. Плодотворность и расширение границ экономического сотрудничества при этом в значительной степени зависят от доверия в отношениях. Ведь производители и потребители, работодатели и наемные работники, общество и предприниматели, банки и их клиенты, государственные фискальные органы и налогоплательщики, менеджмент и персонал, продавцы и покупатели — все участники экономических отношений производства, распределения, обмена и потребления жизненных средств могут сосредоточиться на эффективном выполнении собственных функций в условиях доверия к своим контрагентам и институциональным регуляторам указанных отношений.

Весомая социальная значимость доверия в экономических отношениях способствовала выделению в социологической традиции теоретизирования по поводу этого общественного феномена (см.: [Гарфинкель, 1999, 2000; Селигмен, 2002; Штомпка, 2012] и др.). Но еще раньше в мировой социологии в той или иной связи обращали внимание на роль доверия в экономических отношениях (см.: [Сміт, 2001: с. 36, 70, 178; Маркс, 1960: с. 122; 1963: с. 710; 1964: с. 383; 1965: с. 40, 112; Энгельс, 1958: с. 511; Тьоніс, 2005: с. 199; Зіммель, 2010: с. 147–149, 466; Вебер, 1994: с. 62; Грамши, 1991: с. 327; Валлерстайн, 2001: с. 83; Гіденс, 1999: с. 367–371] и др.). Известны также попытки непосредственного изучения роли доверия в экономике национального общества [Фукуяма, 2004] и особенностей доверия в экономических отношениях переходных постсоциалистических стран [Корнай, 2003]. Значительный опыт изучения данного феномена в переходном постсоветском обществе накоплен российскими социологами (см.: [Алексеева, 2008; Барсукова, 2001; Дементьев, 2004; Заболотная, 2003; Звоновский, 2008; Козырева, 2008; Кузина, 1999, 2010; Левада, 2001; Левашов, 2005] и др.).

Осциутимы также достижения в изучении доверия в трансформирующемся обществе в современной украинской социологии (см.: [Вишняк, 2010; Головаха, 2008: с. 71–73; Макеев, 2003; Малиш, 2012; Мартинюк, 2000, 2012; Панина, 2008: с. 60–68; Панина, 2012: с. 9–13; Свеженцева, 2003; Соболева, 2002: с. 262–283] и др.). Наряду с этим в течение последних 20 лет в Институте социологии НАН Украины реализуется проект “Украинское общество: мониторинг социальных изменений” (авторы программы — Е. Головаха и Н. Панина, руководитель — В. Ворона). В структуре показателей этого мониторинга содержится ряд эмпирических индикаторов, измеряющих доверие граждан к таким субъектам социально-экономических отношений, как парламент, правительство, суды, местные органы власти, налоговая инспекция, профессиональные союзы, руководители государственных предприятий, частные предприниматели, банки и страховые компании. Наблюдаемые в ходе мониторинга тенденции динамики уровня доверия являются предметом анализа в ряде научных работ.

Отдавая должное научной и практической значимости работ, в которых рассматриваются разные причинно-следственные аспекты проблемы доверия в экономических отношениях общества, следует отметить необходимость уточнения социальной функциональности доверия, обобщения теоретических подходов к феномену ее детерминации, что собственно и является задачей данной статьи.

Попытки определения функций доверия

П.Штомпка определяет функции доверия в целом как “объективные последствия для партнеров и более широкого коллектива, к которым приводит оказание партнерам доверия независимо от того, какими являются последствия: осознанными или предполагаемыми” [Штомпка, 2012: с. 361]. Учитывая важную общественную роль социального доверия для переходных обществ, исследование ее социальных функций выделилось в один из предметных аспектов постсоветской социологии. Прежде всего следует отметить вклад Ю.Левады, который осуществил эмпирический анализ функций общественного доверия в политической сфере, в частности доверия к видным политикам России [Левада, 2001: с. 36]. Г.Заболотная описала ряд социальных функций феномена доверия в целом, среди которых — обеспечение интеграции и стабильности общества, поддержание социального порядка в процессе обмена жизненными средствами, генезис горизонтальных и вертикальных общественных отношений (групповой идентификации и легитимации власти), упорядочение и сбалансирование социального и культурного разнообразия общества, конструктивное реагирование на риск [Заболотная, 2003]. О.Дворянов выделил такие общественные функции доверия (учитывая его последствия для общества), как регуляторная (позитивное и отрицательное восприятие достойных/недостойных доверия субъектов), конструктивная (содействие социальному морфогенезу — возникновению новых социальных структур), функция легитимации социального порядка и т.п. [Дворянов, 2006].

П.Штомпка усматривает функции доверия в том, что оно: 1) стимулирует общение, склоняет к вовлечению в общности, усиливает сплоченность; 2) способствует коммуникации; 3) содействует толерантности, согласию, мультикультурализму; 4) укрепляет связи между отдельным человеком и общностью, усиливает чувство идентичности и солидарности, стремление к сотрудничеству и взаимопомощи; 5) уменьшает транзакционные издержки [Штомпка, 2012: с. 333–334]. О социальной функциональности доверия вкратце шла речь и в работах других исследователей [Гарфинкель, 1999, 2000; Еремичева, 1999; Дементьев, 2004; Фреик, 2006; Алишев, 2009; Мартиноук, 2012]. Вместе с тем указанный выше концептуальный опыт имеет отношение к доверию как социальному явлению в целом, тогда как в рамках данного исследования необходимо концептуально обосновать и обобщить функции доверия в рамках макроэкономических отношений.

Попытку определения функций доверия в экономических отношениях предпринял Ю.Веселов, который выделил его коммуникативную, интегративную, компенсаторную (сглаживание социальных потрясений) функции, а также функцию обеспечения экономической и социальной эффективности [Экономика и социология доверия, 2004: с. 26–27]. Впрочем, эта попытка не была должным образом обоснована ни теоретически, ни эмпирически, и скорее выглядит как некритическая экстраполяция опыта определений социальных функций доверия как общественного феномена в целом на проблематику социальной функциональности доверия в экономических отношениях без учета его специфики. Поэтому, чтобы определить теоретические основания рассмотренных выше функций доверия, необходимо проанализировать и обобщить теоретические толкования функциональности доверия в макроэкономических отношениях.

Теоретические трактовки функциональности доверия

В этом плане наиболее показательны работы А.Смита, в которых он неоднократно обращал внимание на доверие в экономических отношениях. Одно из его наблюдений заключается в том, что найм заслуживающего доверия работника, пользование услугами или приобретение товаров достойного доверия предпринимателя требуют дополнительных затрат со стороны их экономических контрагентов: например, при установлении заработной платы главному служащему или управляющему на крупных предприятиях должным образом учитывают не только стоимость работы по надзору и управлению, но и доверие, которое проявляют к нему [Сміт, 2001: с. 36]. Однако доверие имеет ценность и требует затрат не только со стороны того, кто его проявляет, но и со стороны объекта доверия, который использует его в собственной экономической деятельности. По поводу личностных предпосылок возникновения и существования доверия в экономических отношениях Смит замечает: “Когда кто-либо вкладывает в свое дело один лишь собственный капитал, не может быть вопроса о доверии; что касается кредита, который он может получить у других лиц, то этот кредит зависит не от характера дела, а от мнения этих лиц о его состоянии, честности и рассудительности” [Сміт, 2001: с. 70]. В качестве залога доверия кредиторов определяется прежде всего не экономическая перспективность направления хозяйственной деятельности, требующая кредитования, а заслуживающая уважения деловая репутация субъекта хозяйствования, претендующего на кредит. Составляющими этой репутации являются социально-экономическое положение, состояние хозяйственных дел претендента на кредит, а также его личные качества. Объектом доверия Смит называет не только экономических субъектов собственной персоной при условии хорошей деловой репутации, но и их ценные бумаги: “Когда население любой страны настолько доверяет богатству, честности и осторожности какого-либо банкира, что уверено в том, что он сможет в любой момент оплатить по требованию те его кредитные билеты, которые будут ему предъявлены, последние приобретают такое же обращение, как и золотая и серебряная монеты, поскольку существует уверенность, что в обмен на эти билеты в любой момент можно получить соответствующие деньги” [Сміт, 2001: с. 178]. Аналогично приобретается и поддерживается доверие к бумажным деньгам — при условии, что государство как своего рода банкир или собственник государственного банка имеет возможность в любой момент обеспечить обмен денежной наличности на товары, услуги или валюту других государств. Доверие, таким образом, выступает предпосылкой, а то и побуждением для вовлечения людей в денежные, финансовые отношения страны, а также в кредитные отношения. Следовательно, можно утверждать, что доверие выполняет функцию социальной легитимации — признания и принятия экономических институтов денег и кредита.

К.Маркс и Ф.Энгельс тоже обращали внимание на явление доверия в экономических отношениях в контексте анализа различных социальных недостатков и негативов капиталистической экономики, основанной на частной собственности на средства производства. В частности, Ф.Энгельс проанализировал в качестве одного из следствий частной собственности торговлю — взаимный обмен предметами необходимости, который сводится к купле и продаже последних. Торговля в условиях господства частной собственности трактуется как деятельность, направленная на получение дохода от прода-

жи. В таких условиях интересы торговца (продавца) и покупателя являются противоположными и взаимоисключающими — продать дороже и купить дешевле. О таком характере взаимоотношений эти субъекты торговых отношений, как правило, отдают себе отчет. Таким образом, “первым следствием торговли является, с одной стороны, взаимное недоверие, с другой — оправдание этого недоверия, применение безнравственных средств для достижения безнравственной цели” [Энгельс, 1958: с. 511]. Например, по утверждению Энгельса, первое правило в торговле — умалчивание, утаивание всего того, что могло бы снизить цену данного товара. В подобных обстоятельствах торговцы не гнушаются возможностями извлекать наибольшую пользу из неосведомленности, доверчивости покупателей и потребителей, приписывать своему товару в действительности отсутствующие свойства и т.п.

Наблюдение злоупотреблений доверием в экономических отношениях в условиях капитализма приобретает более обобщенное концептуальное толкование в наследии К.Маркса. Он дал сравнительную характеристику доверия в условиях феодальных и капиталистических отношений: “Раньше речь шла о доверии, которое *дает* деньги, теперь — о доверии, которое *делает* деньги; раньше — о *феодальном* доверии, о преисполненном покорности доверии к богу, королю и отечеству, теперь — о *буржуазном* доверии, доверии к предпринимательской деятельности, к способности капитала приносить проценты и к платежеспособности деловых людей, о коммерческом доверии. Речь идет не о вере, любви и надежде, а о *кредите*” [Маркс, 1960: с. 122]. Вследствие коренных социальных преобразований изменилась роль доверия в обществе — из *условия* получения выгоды господствующими слоями оно превратилось в *инструмент* ее получения. Впрочем, произошли определенные коренные изменения в социальном составе этих слоев — главенствующие места феодалов заняли буржуа. Естественно, изменились и главные объекты доверия: вместо монарха на передний план вышли такие объекты доверия, как предпринимательские практики, прибыльность капитала, деловая репутация, полезность кредитования и кредитоспособность. То есть по мере изменения общественного строя обновилась предметная сфера социального доверия. Более того, развитие экономики, ее усложнение, углубление и усиление разветвлений ее сфер не только качественно изменяет направленность социального доверия, но и усиливает значимость последнего: “...при усиливающемся разделении труда, развитии международного и т.д. обмена все *более* важное значение приобретает *доверие* или *недоверие*” [Маркс, 1964: с. 383]. Сокращение масштабов самообеспечения субъектов хозяйствования, усиление специализации сфер производства и услуг, развитие национального и мирового рынка повышает роль торговли и экономического обмена. Вполне понятно, что в таких условиях доверие становится условием успешности экономических взаимодействий и хозяйственного успеха, то есть выполняет интегративную функцию и функцию обеспечения экономической эффективности.

Маркс обращает внимание на явление доверия также в контексте анализа системы общественного кредита, то есть государственных долгов как одного из рычагов первоначального накопления капитала в условиях становления капиталистического строя западноевропейских обществ. При этом государственный долг рассматривается как определенное отчуждение государства в пользу заимодавца, что предоставляет последнему существенные возможности для обогащения. Но предоставление займа в любом слу-

чае основано на доверии к заемщику (должнику), и государство в роли последнего не является исключением. С возникновением государственной задолженности становится недопустимым “нарушение доверия к государственному долгу” [Маркс, 1963: с. 710]. Ведь государственные долговые обязательства рассматриваются как оптимальная инвестиция для кредиторов, поскольку залогом возмещения такого займа является престиж и мощь государства. Естественно, что кризис доверия к государству как заемщику свидетельствует о его недееспособности, упадке. Поэтому каждое государство любой ценой стремится избежать кризиса доверия кредиторов к себе, равнозначного признанию неспособности его существования. На почве государственных заимствований и доверия к ним возникли и существуют современные торговля ценными бумагами, биржевая игра и банковская система. В условиях стабильного функционирования экономики и устойчиво высокого доверия в экономических отношениях последние не отягощены разнообразными чрезмерными мерами безопасности со стороны их субъектов. Кредитование на приемлемых условиях способствует стремительному развитию экономики. То есть доверие функционально обеспечивает большую экономическую эффективность общества в результате высвобождения дополнительных средств, которые расходовались бы на предотвращение рисков.

Как предполагает Маркс, в странах с развитым кредитом весь денежный капитал, который может быть использован для заемных операций, существует в форме вкладов в банках и у кредиторов. “... В периоды хорошего положения дел, пока еще не разразилась спекуляция в собственном смысле слова, при легкости кредита и возрастающем доверии большая часть функций обращения выполняется просто с помощью кредита, без посредничества металлических или бумажных денег” [Маркс, 1965: с. 40]. Кредитование на приемлемых условиях и без излишних предосторожностей со стороны кредиторов способствует быстрому развитию экономики. Поэтому кредит трактуется как общественная форма богатства, которая временно, на определенный период вытесняет деньги и узурпирует их место: “Именно доверие к общественному характеру производства является причиной того, что денежная форма продуктов кажется чем-то мимолетным и идеальным, простым представлением. Но как только кредит потрясен, — а эта фаза неизбежно наступает в современном промышленном цикле, — все реальное богатство вдруг должно быть действительно и немедленно превращено в деньги, в золото и серебро. Это требование безумное, однако оно неизбежно вырастает из самой системы” [Маркс, 1965: с. 112]. Кризис доверия вследствие сверхусилий имеет разрушительные последствия для развития экономики — усложнение условий кредитования финансово обескровливает ее. Экономические субъекты предпочитают обращение денежной наличности в виде звонкой монеты из драгметаллов, устойчиво имеющих высокую ликвидность, а также проявляют завидную умеренность и осторожность во взаимодействии с контрагентами, не втягиваются в различные долгосрочные, емкие в ресурсном измерении экономические проекты. Таким образом, хотя Маркс и Энгельс были сосредоточены на критике существующей в их время капиталистической системы хозяйствования, в рамках этой критики они опосредованно трактовали доверие в экономических отношениях как социальную предпосылку успешности и эффективности последних. В их наследии в целом речь идет и о такой функции доверия, как социальная легитимация, то есть признание и принятие экономических институтов денег, кредита, предпринимательства и государства.

Ф.Теннис обращает внимание на явление доверия в контрактных отношениях, в частности в сфере торговых отношений, обмена и сделок между равноправными участниками: “В той мере, в какой соответствующее действие не ожидается немедленно, контракты, пожалуй, основаны на вере и доверии, на что *указывает* само название кредита¹; и если такого рода отношения еще недостаточно развиты, этот момент, касающийся сущностной свободы и взаимосвязанный с ней, действительно может быть и оставаться действенным” [Тьоніс, 2005: с. 199]. То есть, согласно Теннису, обменные, торговые и контрактные отношения в незрелом состоянии сильно зависят от доверия, в зрелом состоянии — в меньшей степени. Здесь речь идет о рассмотрении указанных видов экономических отношений с позиций Теннисового концептуального различения общности (*Gemeinschaft*) и общества (*Gesellschaft*). В частности, общность и общество различаются по ряду характеристик: “...общность — это длительная и подлинная совместная жизнь, тогда как общество — всего лишь быстротечная и показная. В соответствии с этим саму общность нужно понимать как живой организм, а общество — как механический агрегат и артефакт” [Тьоніс, 2005: с. 19]. Таким образом, индивид, с рождения оказывающийся в рамках определенной общности, взаимодействует со своим окружением на основе доверия, искренности и непосредственности. Напротив, общество перед ними предстает как публичное пространство, где ему приходится сосуществовать с другими индивидами независимо друг от друга и взаимодействовать с ним исходя из соображений собственной корысти. Переход от общности к обществу по мере развития человеческой цивилизации, по мнению Тенниса, отражается и на значении доверия в экономических отношениях: “...понемногу доверие вытесняется и *заменяется* расчетом, в котором будущее действие считается возможным либо более или менее возможным при объективных основаниях как соответствующее собственным интересам контрагента, будь то в силу ценного *залога*, который он оставил, то ли в силу того, что возможность последующих сделок зависит для него от доказанной платежеспособности” [Тьоніс, 2005: с. 199]. То есть по мере обеспечения различных мер предосторожности с целью снижения рисков злоупотреблений, законодательной формализации и регламентации разных сфер экономических отношений коммуникативная функциональность и значимость доверия у последних снижается. Впрочем, попытки предотвращения экономических злоупотреблений, институционального упорядочения экономических отношений со стороны государства поглощают значительную часть ресурсов последней, а также самих субъектов этих отношений. Приведенное мнение Тенниса касательно доверия в обществе сейчас не считается неоспоримым, поскольку ряд современных теоретиков уверяют, что значимость и функциональность доверия в экономических отношениях общества не снизилась со временем (об этом речь пойдет ниже). Уместно также отметить, что Теннис не ограничивается рассмотрением доверия в целом в контрактных отношениях, он говорит также о служебном, в частности трудовом контракте. Функцию трудовых контрактов он в первую очередь усматривает в установлении связей и объединении для совместной работы двух больших общественных классов — про-

¹ Этимологически слова “доверие” и “кредит” имеют в основе значение латинского слова “*credere*”, которое переводится как “верить”.

летариата и капиталистов. По утверждению Тенниса, трудовой контракт в своем развитии из соглашения между индивидами превращается в соглашение между группами, а значит, становится свободным соглашением по мере того, как заостряется осознание классовых интересов в обществе. В свою очередь, свободное соглашение превращается в предмет непрерывной борьбы классов и дальнейших поисков ими путей к “социальному миру”. Есть основания полагать, что и здесь, по логике теоретизирования Тенниса, есть место для явления доверия, которое возникает или исчезает между социальными классами и выполняет функцию их интеграции.

Г. Зиммель детальнее исследовал социальные функции доверия в рамках различных видов экономических отношений общества. Он вообще исходил из того, что любые обменные отношения в обществе с использованием денег предполагают наличие доверия их контрагентов: “Обоюдное отношение собственника денег и продавца к определенной социальной сфере — требование первого услуги, которая должна быть выполнена в этой сфере, и доверие второго к тому, что это требование будет оплачено — представляет собой то социологическое стечение обстоятельств, в котором осуществляется денежный оборот в отличие от оборота натурального” [Зиммель, 2010: с. 147]. Речь идет также о взаимном доверии этих экономических контрагентов друг другу, а также о доверии к деньгам как средству обмена. Даже натуральный обмен — непосредственный обмен одних жизненных средств на другие — предполагает определенное доверие участников если не друг к другу, то по крайней мере к качеству, наличию определенных полезных свойств у предметов, подлежащих обмену. Более того, товарно-денежный обмен основывается также на доверии в отношении возможностей денег как средства обмена и накопления, к использованию которого можно будет прибегнуть в будущем. Такое доверие здесь собственно и позволяет осуществлять обмен. При этом немаловажное значение имеет и доверие к субъекту, уполномоченному обществом обеспечивать функционирование денег: “Без доверия публики к правительству, осуществляющему эмиссию, или, при необходимости, к тем лицам, которые способны устанавливать реальную стоимость монеты по сравнению с ее номинальной стоимостью, дело не может доходить и до обращения наличных денег” [Зиммель, 2010: с. 148]. В качестве аргумента в пользу этого своего тезиса Зиммель приводит латинскую надпись “non aes set fides” (лат. “не ас [то есть монета], а вера”) на мальтийских монетах, свидетельствующую о том, что даже в древности люди понимали значимость веры в деньги как предпосылки их использования и обращения. Речь идет прежде всего о вере в возможность отдать полученные сейчас гроши за такую же их стоимость в будущем. Даже больше — Зиммель склонен считать такую веру еще и предпосылкой вовлечения предприимчивых людей в предпринимательские практики с целью получения дохода и других желательных для них выгод: по его мнению, любое хозяйствование обязательно основывается на “доверии к определенной хозяйственной сфере в том, что она снова будет возвращать нам без вреда отданную величину стоимости за полученную за эту временную стоимость, монету”, то есть “на вере такого рода базируется не только денежная форма хозяйствования вообще” [Зиммель, 2010: с. 148]. Даже когда человек тратит просто собственное время, внимание и умственные усилия, чтобы постичь определенные хозяйственные возможности в надежде получить определенную выгоду при условии их использования, он прибегает к затратам этих жизненных ресурсов, исходя из определенного собственного доверия к соответствующим

сферам хозяйствования, веры в свой успех в рамках последних. Доверие здесь может касаться не только технологий деятельности в этих отраслях, но и социальной среды и порядка в них. Поэтому далее Зиммель в сравнительном контексте говорит о доверительных основах денежного оборота и общества в целом: “Так же, как без веры людей друг в друга вообще распалось бы общество — ведь как мало отношений действительно основаны только на том, что один человек доказательно знает о другом, как мало длилось бы отношение в течение определенного промежутка времени, если бы вера не была такой же крепкой, а порой и еще крепче, чем рациональные доказательства или даже видимость — ведь без нее разрушился бы денежный оборот” [Зиммель, 2010: с. 148]. Итак, товарно-денежный обмен, денежный оборот, хозяйствование рассматриваются как отдельные проявления общественных отношений, которые в целом основаны на вере и доверии, выполняющих интегративную функцию. И ударение при этом делается на чувственной, эмоциональной природе веры и доверия — в противовес знанию и очевидности как возможным основаниям последних. Вместе с тем у Зиммеля просматривается наличие связи между доверием в экономической сфере общества и доверием в его политической сфере: “Чувство личной безопасности, которое обеспечивает обладание деньгами, является, пожалуй, наиболее концентрированной и заостренной формой и проявлением доверия к государственно-общественной организации и порядку” [Зиммель, 2010: с. 149]. Безопасный общественный строй делает возможным безопасные экономические отношения и наоборот. Разумеется, доверие к первому взаимосвязано с доверием в рамках вторых. Наконец, государство выступает не только как субъект экономических отношений — в виде государственных предприятий, организаций и учреждений, но и как регулятор этих отношений (правительство, парламент, государственный банк, фискальные и правоохранительные органы, суды). Неслучайно вера экономических субъектов в возможности хозяйственного успеха ставится в зависимость от их доверия не только к экономическим институтам (банкам, торговле, кредитованию), но и от доверия к государственным институтам, причастным к экономическим отношениям. Существенное значение Зиммель придает также доверию в кредитных отношениях как основаниям экономического развития современного общества. Кредитные отношения, которые по сравнению с непосредственным товарно-денежным обменом более растянуты во времени, в большей мере основаны на доверии, нежели собственно обмен: “Понятно, что простой платеж, который осуществляется по шагово... сводит элементы экономической цепочки очень близко, тогда как кредит растягивает между ними расстояние, осваивая его с помощью доверия” [Зиммель, 2010: с. 466]. Иными словами, кредит “требует доверия”, а “любое доверие содержит опасность” [Зиммель, 2010: с. 466]. Опасность или риски для кредитора заключаются в том, что его должник может не получить возможности своевременно, а то и досрочно выполнить свои обязательства перед ним. Не исключены также случаи девальвации средств кредитования, вследствие чего в проигрыше обычно тоже остается кредитор. Следовательно, доверие может как способствовать экономическому успеху того, кто его проявляет, так и таить опасность для него. Однако в любом случае оно оживляет экономические отношения, побуждает экономических субъектов к риску, создает возможности для экономического развития общества, то есть функционально обеспечивает его экономическую эффективность. Благодаря доверию непосредственные экономические отношения могут становиться

опосредованными, опосредовать географическое пространство и временное измерение. В этом случае речь идет о коммуникативной функции доверия.

Функциональная проблематика доверия в экономических отношениях затронута и в творческом наследии М.Вебера. При рассмотрении развития “духа капитализма” (своего рода предпринимательского вдохновения) как движущей силы экспансии современного капитализма он обращает внимание на существенную проблематичность доверия социальной общественности к первым предпринимателям капиталистического типа в феодальных обществах: “Повсеместное недоверие, порой ненависть, а в основном моральное негодование всегда становились на пути первых новаторов; неоднократно — нам известен целый ряд таких случаев — начинали даже создавать настоящие легенды о темных пятнах в их прошлом” [Вебер, : 1994 с. 62]. В этих условиях “лишь чрезвычайная сила характера способна была спасти такого предпринимателя “нового стиля” перед потерей самоконтроля, перед моральной и экономической катастрофой, и <...> наряду с ясностью ума и деловой активностью он должен был иметь вполне определенные и ярко выраженные “этические” качества, которые помогли бы при внедрении новаций получить доверие клиентов и рабочих и набраться сил для преодоления бесчисленных преград...” [Вебер, 1994: с. 62]. То есть залогом хозяйственной успешности предпринимателя, экономической эффективности его хозяйствования на почве внедрения новаций опосредованно отмечено доверие социального окружения и экономических контрагентов, которое вызывают прежде всего исключительные личные качества и христианские (протестантские) нравственные добродетели указанного предпринимателя. Сочетание сильной личной психики с этической протестантской практикой обуславливает возникновение “духа капитализма” как определенного способа мышления человека, побуждающего его к систематическому и рациональному стремлению к выгоде в предпринимательской деятельности. В данном случае можно утверждать, что Вебер опосредованно отметил социальную функциональность доверия во внедрении инноваций: доверие к субъекту внедрения инновации может положительно сказаться на судьбе последней — содействовать ее диффузии среди широких масс.

Подобных взглядов насчет функциональности доверия в отношении предпринимателя с социальной средой и экономическими контрагентами придерживался и А.Грамши. По его мнению, предприниматель представляет собой социального деятеля, который характеризуется известной организационной и технической (то есть интеллектуальной) способностью объединять ресурсы, в том числе и доверие к себе, для достижения хозяйственного успеха. В частности, предприниматель “должен обладать определенной технической способностью не только в непосредственной сфере его деятельности и начинаний, но и в других сферах, по крайней мере наиболее близких к экономическому производству (он должен быть организатором человеческих масс, организатором “доверия” вкладчиков в его дело, покупателей его товара и т.д.)” [Грамши, 1991: с. 327]. Речь идет о доверии инвесторов, доверии клиентов и других экономических контрагентов, плодотворное сотрудничество с которыми делает возможным хозяйственный успех предпринимателя. То есть здесь опосредованно указано на такую функцию доверия, как обеспечение экономической эффективности и интеграции экономических контрагентов. Вместе с тем генерирование этого доверия опре-

деляется как технологический процесс, предполагающий применение определенных техник, социальных технологий.

По мнению Н.Лумана, доверие является стратегией с большим радиусом действия социального субъекта. Преодоление страха, неуверенности, предубеждений и недоверия расширяет деятельные возможности субъекта во взаимодействии с другими субъектами: “Тот, кто оказывает доверие, значительно расширяет свой потенциал действия. Он может опираться на неопределенные предпосылки и вследствие того, что он делает это, повышать степень их надежности; ибо трудно обманывать оказанное доверие (что, конечно, согласно социальным стандартам, не относится к невероятному легкомыслию). Так открывается доступ к большей возможности комбинаций, то есть большая рациональность в выборе собственного поведения” [Луман, 2007: с. 182]. Луман считает доверие более эффективной и более производительной стратегией деятельности по сравнению с недоверием. Несмотря на риск обмануться, субъект, рискующий из-за своей доверчивости, имеет определенные шансы на плодотворное взаимодействие со своим контрагентом. Тогда как субъект, избегающий подобного риска и, следовательно, не предпринимающий попыток взаимодействия с потенциальными контрагентами, что предполагает определенный взаимовыгодный обмен различными ресурсами, в любом случае лишает себя даже мизерных шансов на плодотворное сотрудничество и все проистекающие из этого выгоды. Наконец, осознанные проявления доверия предполагают определенные калькуляции возможных рисков, противодействия обману и санкций в отношении тех, кто может оказаться не достойным этого доверия. В этих условиях субъекты, которым оказывают доверие, которые в нем нуждаются и осознают значимость его как залога успешности собственной деятельности, будут весьма тщательными в калькуляции последствий собственных действий для уровня доверчивости своих контрагентов. Например, когда доверие контрагентов становится ценностью для субъектов экономических отношений, они начинают его поддерживать и беречь. От этого экономические отношения становятся экономически и социально более эффективными и плодотворными. В целом Луман трактует доверие как универсальный социальный факт, который функционально делает возможным образование и развитие устойчивых социальных систем на принципах добровольности субъектов, то есть осуществляет функцию социальной интеграции и коммуникации.

В то же время ряд теоретиков подчеркивают известную функциональность доверия в достижении социальной и экономической эффективности. По утверждению К.Эрроу, “фактически каждое коммерческое соглашение содержит элемент доверия, особенно долгосрочное соглашение. Можно с уверенностью утверждать, что экономическая отсталость в мире во многом объясняется отсутствием взаимного доверия” (цит. по: [Патнам, 2001: с. 208]). Доверие служит основой построения наиболее прочных и наиболее устойчивых отношений, для которых характерны свобода действия, взаимопомощь, бескорыстие, ведущие к взаимному выигрышу, материальному вознаграждению обеих сторон (субъектов взаимодействия), как бы парадоксально это ни звучало. Значительную общественную ценность доверия Эрроу подчеркивает, употребляя метафору: “Доверие — это своеобразная смазка общественного организма. Оно крайне эффективно; имея возможность положиться на слово другого человека, ты экономишь себе массу уси-

лий” (цит. по: [Фукуяма, 2004: с. 254]). Ощущение возможной поддержки выступает основой уверенности и предприимчивости, прочного партнерства и сотрудничества, базирующегося на доверии. Людям нужна вера окружающих в их способность достичь успеха, особенно в сложных обстоятельствах.

Как уверяет Дж.Коулмен, именно “функционирование экономических институтов и теория этого функционирования предполагают наличие доверия в качестве своего основания” [Коулмен, 2009: с. 33]. В частности, это касается денежной системы как экономического института: признание, вовлечение в экономический обмен с использованием банкнот, использование последних как средства накопления. Использование векселей и облигаций также основывается на вере в ликвидность активов субъекта хозяйствования, прибегающего к выпуску указанных ценных бумаг. О.Агеев вообще склонен определять “деньги как универсальное доверие” [Агеев, 2009: с. 42]. Ведь по сути своей деньги — это обязательства тех, кто ими пользуется, которые могут быть “растянуты” в социальном времени и пространстве. Люди обменивают на деньги одни материальные товары и услуги, интеллектуальные продукты и взамен надеются в ближайшей или отдаленной перспективе конвертировать денежные знаки в другие товары и услуги. И.Валлерстайн определяет “доверие к установленной валюте” как одну из “институциональных склонностей”, которые создает государство, когда действует на рынке долгосрочными средствами [Валлерстайн, 2001: с. 83]. Кредитное дело эффективно лишь там, где существует доверие граждан к своему государству и его финансовой системе. Иными словами, упомянутые выше теоретики опосредованно подчеркивают такую функцию доверия, как социальная легитимация экономических институтов.

П.Бурдьё характеризовал доверие как социальный или символический капитал, имеющий ценность даже на рынке, и человек может заключить соглашение, получить выгоду “за счет кредита и капитала доверия, который дает репутация человека не только богатого, но и честного” [Бурдьё, 2003: с. 233]. То есть люди, пользуясь доверием и накопленными социальными связями, могут получать материальную выгоду в любой момент независимо от того, есть ли у них деньги в этот момент. Ведь доверие тесно связано с взаимопомощью, добрососедством и партнерством, то есть выполняет интегративную и коммуникативную функции в экономических отношениях.

Р.Патнем анализировал доверие как составляющую социального капитала на примере неофициальных сберегательных институтов, создаваемых на всех континентах в виде кредитных союзов. На основании этого анализа он пришел к выводу о коммуникативной и интегративной функциональности доверия в экономических отношениях в целом: “Доверие способствует сотрудничеству. Чем выше уровень доверия в обществе, тем больше вероятность сотрудничества. А сотрудничество само уже порождает доверие” [Патнам, 2001: с. 208]. В изложении Патнема типичный сберегательный союз предстает в виде своеобразной модели общества, и на примере доверительных взаимоотношений ее членов раскрывается значение доверия как залога совместных и плодотворных социальных отношений. В частности, он обращает внимание на принцип функционирования сберегательного союза, заключающийся в том, что каждый его член обязан ежемесячно платить определенный небольшой денежный взнос, а взамен поочередно один из членов этого союза получает в собственное распоряжение совокупную

месячную сумму всех членских взносов, которой может распорядиться по своему усмотрению. Такое мелкомасштабное накопление капитала основано на взаимном доверии членов кредитного союза, то есть на взаимной вере в порядочность и обязательность своих компаньонов. Члены союза высоко ценят собственную репутацию человека, достойного доверия, поскольку последнее выгодно и им, и их экономическим контрагентам, потому как делает возможным для них выгодное сотрудничество. На этой эмпирической почве Патнем трактует социальный капитал как совокупность социальных сетей, норм и доверия, которые соответственно строятся, укрепляются, приобретаются и накапливаются в процессе взаимодействий, а значит — создают условия для координации и кооперации для достижения взаимной выгоды.

Э.Гидденс различает системы низкого и высокого доверия как модели организации труда рабочих в рамках индустриального производства в развитых капиталистических странах мира [Гидденс, 1999: с. 367–371]. В качестве систем низкого доверия он описывает тейлоризм и фордизм. Тейлоризм — это научный менеджмент, уходящий корнями в идеи Ф.Тейлора, чей подход заключался в детальном исследовании производственных процессов с целью расчленения их на несложные операции, поддающиеся четкой организации на основании точного учета их длительности. Тейлоризм как система производства, направленная на максимизацию объема промышленной продукции, произвел огромное влияние на организацию и технологию промышленной деятельности. Фордизм, истоки которого связывают с предпринимательской деятельностью Г.Форда, представлявшей собой углубление на практике Тейлоровых принципов научного менеджмента, является системой промышленного производства, ориентированной на культивирование массовых рынков сбыта производимой продукции. Наряду с экономической продуктивностью данной системы в производстве массовых стандартизированных товаров ей присущи следующие недостатки — низкий уровень доверия между работниками, между руководителями и подчиненными, высокая степень их недовольства, взаимного отчуждения и конфликтности. Причиной этого является низкий уровень свободы действий работников, строгий надзор за ними, абсолютное регламентирование производственных действий со стороны руководства и обусловленность их техническим оборудованием. При таком управленческом подходе, по определению отрицающем доверие руководства к подчиненным, у последних нивелируется способность к творчеству, инициативе и изобретательности в работе. Есть основания полагать, что в таких условиях утрачивается определенная составляющая инновационного развития экономики. Ведь даже рабочие, не имеющие высшего образования, могут, учитывая свой практический опыт и наблюдение, генерировать идеи определенных усовершенствований и нововведений. Недаром в других мировых практиках хозяйствования плодотворно применяется практический опыт рядовых работников. В частности, в противовес системам низкого доверия в западноевропейских странах, в США и Японии некоторые фирмы с начала 1970-х годов экспериментировали с системами высокого доверия. Особенностью последних является делегирование работникам возможности своими силами контролировать темп и отчасти содержание их труда. Прежде всего речь идет о системах производства, основанных на автоматизированных конвейерах, групповом и гибком производствах. В случае автоматизации и роботизации производства работники выполняют преимущественно функции налаживания

и программирования автоматических систем, которые по определению предполагают значительную трудовую самостоятельность и доверие руководства. Групповое производство как способ реорганизации труда на основе взаимодействия рабочих групп на конвейерных линиях с целью усиления мотивации работников, сотрудничества их при решении производственных проблем тоже связано с высоким уровнем доверия как между коллегами, так и между администрацией и персоналом. Гибкое производство, то есть крупномасштабное промышленное производство товаров по заказу для конкретных индивидуальных покупателей на основе компьютерного дизайна и технологий, также предполагает высокий уровень доверия как в рамках самих производственных ячеек, так и между производителями и заказчиками (покупателями и потребителями). В целом высокотехнологичный уровень производства требует высокого уровня доверия в трудовых и обменных отношениях, поскольку оно выполняет не только коммуникативную и интеграционную функции, но и функцию, позволяющую создавать инновации.

Фундаментальное кросскультурное исследование доверия в экономических отношениях общества осуществил Ф.Фукуяма. Он исходил из трактовки доверия как определяющей характеристики развитого человеческого общества, обуславливающей его прогресс и проявляющейся как на индивидуальном, так и на социальном уровне (доверие к общественным институтам и государству в целом). Фукуяма рассмотрел и описал формирование и динамику доверия в разных странах (США, Канада, Россия, Китай, Северная Корея, Южная Корея, Германия, Франция, Великобритания, Япония, Италия) с учетом их общественно-исторического и социально-экономического становления. Он условно выделил три типа стран — с высоким (Япония, Германия, США), средним (Китай, Франция, Северная и Центральная Италия) и низким (Южная Италия, Россия, Южная Корея) уровнем доверия. Итогом этого рассмотрения стал вывод: "...одним из главных уроков изучения экономической жизни является то, что благополучие страны, а также ее состязательная способность на фоне иных стран определяются одной универсальной культурной характеристикой — присущим ее обществу уровнем доверия" [Фукуяма, 2004: с. 20–21]. Разной степенью доверия в экономических отношениях обществ объясняются их отличия в экономическом и общем развитии.

Согласно Фукуяме, наличие доверия в трудовых и в целом в производственных отношениях делает возможным снижение затрат производства, следовательно, способствует экономическому развитию общества, в частности благодаря внедрению инноваций: "Если люди, работающие вместе в одной компании, доверяют друг другу в силу общности своих этических норм, издержки производства будут меньше. Общество, где это происходит, имеет больше возможностей внедрять новые формы организации, поскольку высокий уровень доверия позволяет возникать самым разнообразным типам социальных контактов" [Фукуяма, 2004: с. 55]. Иными словами, доверие в производственных ячейках не только экономит их ресурсы, но и становится социальной предпосылкой их сплоченности, что, в свою очередь, служит основанием их коллективной воли к вовлечению в инновационные практики, рискованные в экономическом измерении. Вместе с тем доверительная среда с характерными для нее вниманием, толерантностью и уважением ко всем вовлеченным в нее участникам оказывается наиболее благоприятной для появления инновационных идей и развития их до уровня

практического воплощения. Например, трудовой контракт обеспечивает найм и совместную работу ранее незнакомых людей, не имеющих оснований для взаимного доверия. Но при наличии последнего их совместный труд становится гораздо более плодотворным.

С другой стороны, недоверие в производственной среде ведет к противоположным последствиям — излишним экономическим издержкам и стагнации экономического развития общества в результате его технологического застоя. В частности, “люди, друг другу не доверяющие, в конце концов смогут сотрудничать лишь в рамках системы формальных правил и регламентаций — системы, требующей постоянного переписывания, согласования, отстаивания в суде и обеспечения выполнения, иногда принудительно” [Фукуяма, 2004: с. 55]. Отсутствие доверительности в рамках производственных ячеек, между разными субъектами хозяйствования и в рамках экономических отношений общества в целом ведет к отдельным издержкам на содержание целого штата юристов в пределах предприятий, организаций и учреждений или к приобретению услуг соответствующих специализированных организаций. Соответственно, появление и развитие инноваций оказывается крайне проблематичным в условиях атмосферы недоверия, которая ограничивает склонности к экономическим рискам, связанным с внедрением инноваций. Как следствие “недоверие, распространенное в обществе, налагает на всю его экономическую деятельность что-то вроде дополнительной таможенной пошлины, которую обществам с высоким уровнем доверия платить не приходится” [Фукуяма, 2004: с. 55]. Естественно, что в экономическом развитии на ведущих местах находятся страны с высоким уровнем доверия. Собственно эти страны имеют больше возможностей экономить и накапливать ресурсы, которые усиливают их государство и другие социальные институты, а те, в свою очередь, способствуют поддержанию высокого уровня доверия. Например, экономическим субъектам в таких странах не приходится слишком много тратить на изучение репутации своих действительных или потенциальных экономических контрагентов, всестороннее обсуждение контрактов и хозяйственных соглашений, обращение к правоохранительным правительственным структурам в случае необходимости принуждать нечестных контрагентов к выполнению подписанных контрактов, а также в случаях хозяйственных конфликтов. Как уверяет Фукуяма, “на самом деле, когда отношения пронизаны доверием, стороны иногда даже не беспокоятся об увеличении краткосрочной прибыли, поскольку знают, что дефицит за один период будет позднее компенсирован другой стороной” [Фукуяма, 2004: с. 253]. А когда экономическим субъектам в условиях взаимного доверия не приходится прописывать общепринятые вещи в объемных контрактах, прибегать к прогнозированию разнообразных социальных рисков и предательств, отвлекаться на хозяйственные споры и судебные иски, у них остается больше времени на стратегическое планирование своей хозяйственной деятельности, они могут приступать к воплощению масштабных проектов, способных опередить проекты конкурентов из других стран и завоевать мировые рынки. Когда есть доверие, исчезает мелочность и опасливость в деятельности.

Фукуяма обращает внимание на случай дефицита доверия в рыночных отношениях между сборщиком и поставщиком, когда у компании, осуществляющей закупку комплектующих, имеется интерес сталкивать своих поставщиков для получения вследствие конкуренции последних оптимально-

го соотношения цены и качества. Воплощение этого интереса негативно отражается на доверии: “В таком случае между заказчиками и поставщиками возникает пропасть недоверия: последние будут неохотно снабжать первых информацией о ценах и о своем производстве, опасаясь, что это будет использовано против них. Если поставщик разработает процесс, который значительно повысит производительность, он пожелает положить прибыль в свой карман, а не делиться разработкой со своими клиентами” [Фукуяма, 2004: с. 424]. В условиях высокого взаимного доверия, напротив, поставщик может разрешить изучение информации об издержках представителям компании заказчика и внести предложение о распределении дополнительной прибыли от повышения производительности. В качестве примера таких плодотворных доверительных отношений Фукуяма описывает отношения в японских сетевых организациях *кейрецу*, базирующихся на обоюдных обязательствах сборщиков и поставщиков. И первые, и вторые в отношениях исходят из интереса продолжительности последних, а не из возможности получения кратковременной небольшой выгоды во взаимодействии с посторонними компаниями. Поэтому, благодаря уверенности в партнерах по экономической кооперации, становится возможным последовательное воплощение масштабных хозяйственных проектов, которые приносят значительную выгоду их инициаторам и обществу в целом.

Также Фукуяма отмечает определенную связь между высоким уровнем доверия в ФРГ, Японии и США и наличием у них современных крупных частных корпораций, между низким уровнем доверия в Тайване, Гонконге, Франции и Италии и традиционным преобладанием у них семейного бизнеса. Крупный масштаб производства, свидетельствующий о его значительной сконцентрированности, обуславливает конкурентоспособность на мировых рынках благодаря более низкой себестоимости по сравнению с конкурентами с меньшим масштабом производства. Безусловно, государство может сократить дефицит крупномасштабного производства в обществе административными и политическими мерами. Однако, как отмечает Фукуяма, учитывая пример соответствующей протекционистской политики Франции, государственные предприятия сравнительно менее эффективно управляемы и производительны, чем частные. Таким образом, высокий уровень доверия способствует концентрации производства и повышению его конкурентоспособности за счет увеличения масштабности без чрезмерного административного вмешательства в эти процессы государства. Впрочем, при определенных обстоятельствах незначительные масштабы производства тоже имеют преимущества: небольшие предприятия по типу семейного бизнеса легче создаются, гибко реагируют на запросы изменчивого рынка. На почве современных информационных технологий они могут объединяться в эффективные производственные сети, но эта возможность тоже зависит от уровня доверия в обществе. Итак, исходя из различных примеров, Фукуяма делает обобщение: “Общество, где царит доверие, способно организовывать работу людей в более гибком режиме и на более коллективных началах, оно способно делегировать больше ответственности на низовой уровень. И наоборот, общество, где царит недоверие, должно огораживать рабочее место каждого частоклоном бюрократических правил” [Фукуяма, 2004: с. 62]. Когда к работнику относятся с доверием как к полноценному и полноправному участнику общего производственного процесса, его работа приносит ему удовлетворение, и он может работать более плодотворно.

Приведенное мнение в равной мере касается и отношений субъектов хозяйствования в виде отдельных предприятий, организаций и учреждений, различных социальных категорий, взаимодействующих на рынке труда.

Вместе с тем Фукуяма считает навык человеческой ассоциации, основанной на доверии, важнейшей экономической добродетелью именно потому, что благодаря ей социальная общность приобретает невероятную приспособляемость к обстоятельствам: "...люди, доверяющие друг другу и умеющие трудиться сообща, всегда легко справятся с новыми условиями и прибегнут к той форме организации, которая им удобна" [Фукуяма, 2004: с. 519]. Этот тезис наглядно демонстрирует пример адаптивности обществ с высоким уровнем доверия в условиях глобальных информационно-технологических преобразований национальных экономик. Новые телекоммуникационные технологии разрушают прежние налаженные и устойчивые формы экономических отношений, и субъектам последних приходится снова искать собственные "ниши" на рынках, овладеть соответствующими новыми формами взаимоотношений с потенциальными контрагентами. Лучше всего адаптироваться к новым технологическим условиям удается обществам с высоким уровнем социального доверия.

Таким образом, правда, без прямых определений, Ф.Фукуяма в общих чертах описал большинство функций доверия в экономических отношениях, отмечаемых обычно при попытке непосредственно дать их определение: коммуникативную и интегративную функции и функции обеспечения экономической и социальной эффективности. Впрочем, наиболее убедительно он описал инновационную функцию доверия (содействие инновациям), которая не попала в упомянутые перечни функций доверия, приведенные в начале статьи.

Имеется упоминание о доверительных функциональных предпосылках инновационного развития экономики и в работах таких исследователей, как У.Гартнер и М.Лоу. Последние утверждают, что организации возникают тогда, когда предпринимателям удается достичь согласия с другой стороной благодаря доверию с ее стороны, прежде всего с потенциальными клиентами, кредиторами, поставщиками и т.п. (подр. см.: [Олдрич, 2004: с. 217]). По мнению указанных исследователей, предприниматели достигают цели тогда, когда начинают выстраивать отношения доверия. Речь прежде всего идет о предпринимателях-инноваторах, которые создают новые организационные формы, а не о предпринимателях-репродукторах, занятых простым воспроизводством прежних форм. Вторые, по сравнению с первыми, "купаются в океане" доверия. Инноваторам, наоборот, необходимо завоевывать доверие, прибегая к различным стратегиям, в частности к конструированию и поддержке собственной идентичности в качестве субъекта, которому можно доверять. Ведь доверие — залог их плодотворного взаимодействия с контрагентами и социальным окружением, следовательно — основа их экономического успеха.

Высокий уровень доверия к отдельной организации или экономике страны в целом способствует взаимодействию, сотрудничеству с ней, увеличению инвестиций и предоставлению кредитов на выгодных условиях. Высокие экономические показатели обуславливают рост доверия инвесторов, кредиторов, партнеров и других контрагентов. Напротив, недоверие означает отказ кредиторов в предоставлении кредитов на приемлемых условиях или вообще их непредоставление, отказ потенциальных инвесто-

ров от инвестирования, игнорирование товаров и услуг потребителями. По замечанию У.Бека, “систематическая *утрата доверия* заставляет потребителей всюду видеть риски”, следовательно, “чем меньше доверия, тем больше рисков” [Бек, 2007: с. 155]. Таким образом, потеря доверия увеличивает экономические риски, тогда как наличие доверия является залогом стабильности и уверенности в экономических отношениях, уменьшения транзакционных потерь в ходе их реализации. То есть речь идет фактически о функции обеспечения экономической эффективности.

В проанализированных выше толкованиях функциональности доверия в макроэкономических отношениях прослеживаются описания отдельных функций последней, отмеченные и перечисленные Заболотной, Дворяновым и Веселовым в рамках экономики, общества и в целом социального пространства (см. табл.).

Таблица

Концептуализации функций доверия теоретиками

Функция доверия	Описание функции в работах теоретиков*
Социальная интеграция (объединение и кооперация экономических субъектов)	Р.Д.Патнем: “Доверие способствует сотрудничеству. Чем выше уровень доверия в обществе, тем больше вероятность сотрудничества”
Содействие социальному и экономическому морфогенезу (возникновению новых связей и структур)	Н.Луман: “Тот, кто проявляет доверие, значительно расширяет свой потенциал действия... Так открывается доступ к большим возможностям комбинирования...” Ф.Теннис: “...контракты... основываются на вере и доверии” К.Эрроу: “...фактически каждое коммерческое соглашение содержит элемент доверия, особенно долгосрочное соглашение”
Социальная легитимация (признание и принятие экономических институтов)	Дж.Коулмен: “...функционирование экономических институтов и теория этого функционирования предполагают наличие доверия как своей основы”
Обеспечение экономической и социальной эффективности	Ф.Фукуяма: “благополучие страны, а также ее конкурентная состоятельность на фоне других стран обусловлены... присущим ее обществу уровнем доверия” К.Эрроу: “...экономическая отсталость в мире в большой степени объясняется отсутствием взаимного доверия”
Возможность инновационного развития экономики общества	Ф.Фукуяма: “Если люди, работающие сообща... доверяют друг другу... издержки производства будут меньше. Общество, где это происходит, имеет больше возможностей внедрять новые формы организации, поскольку высокий уровень доверия делает возможным возникновение самых разнообразных типов социальных контактов”

* В таблице приведены фрагменты тезисов, рассмотренных в тексте со ссылками на источники.

В то же время в таблице представлена одна крайне важная функция доверия в макроэкономических отношениях, которую опосредованно отметили М.Вебер, Э.Гидденс, У.Гартнер и М.Лоу, а также описал Ф.Фукуяма и которая не была выделена в рамках упомянутых выше перечней функций

доверия. Речь идет о функции способствования инновационному развитию экономики общества благодаря возникновению разнообразных типов социальных контактов, содействующих внедрению новых форм организации, распространению и принятию новых составляющих материальной и духовной культуры. Наконец, указанную функциональность доверия в плане инноваций подчеркивает исследователь диффузии инноваций в обществе Э.Роджерс: “Успех агента изменений в обеспечении внедрения инновации среди клиентов позитивно скоррелирован с уровнем их доверия к нему” [Роджерс, 2009: с. 421]. То есть здесь положительным фактором является вера клиентов в профессиональную компетентность агентов продвижения инноваций, вера в их надежность в качестве источника информации о полезности инновации и целесообразности ее внедрения. При этом могут сказываться и социальные характеристики агентов (социально-экономический статус, этническое происхождение и т.п.). Поэтому в дальнейшем существующий перечень известных функций доверия в экономических отношениях следует усовершенствовать путем выделения в его рамках инновационной функции доверия, или функции содействия инновациям.

Выводы

Доверие в экономических отношениях выполняет ряд важных социальных функций, среди которых прежде всего: а) социальная интеграция, то есть содействие объединению и кооперации экономических субъектов; б) содействие социальному и экономическому морфогенезу, то есть возникновению новых экономических и социальных связей и структур; в) социальная легитимация, то есть признание и принятие социальных в целом различных экономических институтов и слоев; г) обеспечение экономической и социальной эффективности хозяйственных отношений; д) содействие инновационному развитию. Последняя функция реализуется через возникновение благодаря доверию разнообразных типов социальных контактов, способствующих появлению и внедрению новых форм организации, распространению и принятию новых составляющих материальной и духовной культуры. Таким образом, доверие в макроэкономических отношениях можно рассматривать как одну из составляющих социального потенциала инновационного развития экономики общества. Учитывая конструктивную функциональность доверия в экономических отношениях, необходимо обобщить опыт изучения последней в современном украинском обществе, чтобы оценить степень выполнения ею присущих ей функций в отечественном контексте. Собственно это и будет предметом дальнейших исследований.

Источники

Агеев О. Гроші як універсальна довіра. Виступ на Міжнародних філософсько-економічних читаннях “Людина у світі грошей” (Львів) / О. Агеев // Філософська думка. — 2009. — № 2. — С. 42–43.

Алексеева А. Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различения / А. Алексеева // Социальная реальность. — 2008. — № 7. — С. 85–98.

Алишев Т.Б. Основные теоретические подходы к интерпретации феномена доверия в социологии / Т.Б. Алишев // Ученые записки Казанского университета. — 2009. — Т. 151, кн. 5, ч. 1. — С. 22–29. — (Серия “Гуманитарные науки”).

Барсукова Ю. Вынужденное доверие сетевого мира / Ю. Барсукова // Политические исследования. — 2001. — № 2. — С. 52–60.

Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономика / Бек У.; пер. с нем. — М.: Прогресс-Традиция; Издат. дом “Территория будущего”, 2007. — 464 с. — (Серия “Университетская библиотека Александра Погорельского”).

Бурдые П. Практичний глузд / Бурдые П.; пер. з франц. — К.: Укр. центр духов. культури, 2003. — 503 с.

Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Валлерстайн И.; пер. с англ. — М.: СПб.: Университет. книга, 2001. — 416 с.

Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / Вебер М.; пер. з нім. — К.: Основи, 1994. — 262 с.

Вишняк О. Довіра до політичних інститутів: поняття, показники та тенденції змін / О. Вишняк // Українське суспільство 1992–2010: соціологічний моніторинг; за ред. В. Ворони, М. Шульги. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2010. — С. 24–39.

Гарфинкель Г. Понятие “доверия”: доверие как условие стабильных согласованных действий и его экспериментальное изучение / Г. Гарфинкель; пер. с англ. В.Г. Николаева // Социальные и гуманитарные науки: отечественная и зарубежная литература: реферативный журн. — 1999. — № 4. — С. 126–166. — (Серия 11 “Социология”).

Гарфинкель Г. Понятие “доверия”: доверие как условие стабильных согласованных действий и его экспериментальное изучение / Г. Гарфинкель; пер. с англ. В.Г. Николаева // Социальные и гуманитарные науки: отечественная и зарубежная литература: реферативный журн. — 2000. — № 1. — С. 146–184. — (Серия 11 “Социология”).

Головаха Е.И. Постсоветская деинституционализация и становление новых социальных институтов в украинском обществе / Е.И. Головаха, Н.В. Панина // Избранные труды по социологии: в 3 т. Т. 1: Вопросы теории, методологии, технологии социологического исследования и профессиональной этики / сост., ред., вступ. статья Е.И. Головахи. — К.: Факт, 2008. — С. 63–86.

Грамши А. Тюремные тетради: в 3 ч. / Грамши А.; пер. с итал. — М.: Политиздат, 1991. — Ч. 1. — 560 с.

Гіденс Е. Соціологія / Гіденс Е.; пер. з англ. — К.: Основи, 1999. — 726 с.

Дворянов А.А. Социальные функции доверия [Электронный ресурс] / А.А. Дворянов // Регион: экономика и социология. — 2006. — № 4. — С. 130–141. — Режим доступа к журн.: <http://ecsocman.hse.ru/region/msg/23549819.html>.

Дементьев В.Е. Доверие — фактор функционирования и развития современной рыночной экономики / В.Е. Дементьев // Российский экономический журнал. — 2004. — № 8. — С. 46–65.

Заболотная Г.М. Феномен доверия и его социальные функции / Г.М. Заболотная [Электронный ресурс] // Вестник РУДН. — 2003. — № 1(4). — С. 67–73. — (Серия “Социология”). — Режим доступа: <http://scilance.com/library/book/5052>.

Звоновский В. Повседневное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности // Социальная реальность. Журнал социологических наблюдений и сообщений. — 2008. — № 7. — С. 99–109.

Зиммель Г. Філософія грошей / Зиммель Г.; пер. з нім. — К.: Промінь, 2010. — 504 с.

Козырева П.М. К вопросу о доверии в трудовых коллективах / П.М. Козырева // Социологические исследования. — 2008. — № 11. — С. 24–33.

Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопросы экономики. — 2003. — № 9. — С. 15–27.

Коулмен Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ [Электронный ресурс] / Дж. Коулмен // Экономическая социология. — 2009. — Т. 10, № 3. — С. 33–40. — Режим доступа: www.ecsoc.msses.ru.

Кузина О.Е. Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования / О.Е. Кузина, Д.Х. Ибрагимова // Мониторинг общественного мнения. — 2010. — № 4 (98). — С. 26–39.

Кузина О.Е. Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении / О.Е. Кузина // Социологический журнал. — 1999. — № 1–2. — С. 171–181.

Левада Ю. Механизмы и функции общественного доверия / Юрий Левада // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. — 2001. — № 3. — С. 7–12.

Левашов В.К. Тревоги общества и доверие к государственным институтам / В.К. Левашов // Мониторинг общественного мнения. — 2005. — № 4. — С. 28–35.

Луман Н. Социальные системы: очерк общей теории / Луман Н.; пер. с нем. — СПб.: Наука, 2007. — 644 с.

Макеев С.А. Институционализация доверия как механизм интеграции украинского общества / С.А. Макеев // Вісник Одеського національного університету. — 2003. — Т. 8, вип. 9. — С. 31–41. — (Серія “Соціологія і політичні науки”).

Малиш Л. Рівень (не)довіри українців до інститутів та посадовців / Ліна Малиш // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2012. — № 2. — С. 35–52.

Маркс К. Буржуазия и контрреволюция / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; 2-е изд. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1957. — Т. 6. — С. 109–134.

Маркс К. Замечания на книгу А.Вагнера “Учебник политической экономии” / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; 2-е изд. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1961. — Т. 19. — С. 369–399.

Маркс К. Процесс капиталистического производства, взятый в целом / Маркс К., Энгельс Ф. // Сочинения; 2-е изд. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. — Т. 25, ч. II. — 552 с. — (Т. 3 “Капитала”).

Маркс К. Процесс производства капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения; 2-е изд. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1960. — Т. 23. — 908 с. — (Т. 1 “Капитала”).

Мартинюк І. Довіра як соціопсихічний феномен / І. Мартинюк // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2000. — № 3. — С. 181–184.

Мартинюк І. Соціологія довіри в українських реаліях / І. Мартинюк, Н. Соболева // Соціальні виміри суспільства: зб. наук. пр.; вип. 4 (15). — К.: ІС НАНУ, 2012. — С. 78–112.

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях / Х. Олдрич // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / [сост. и науч. ред. В.В. Радаев]; пер. М.С. Добряковой. — М.: Рос. полит. энцикл. (РОССПЭН), 2004. — С. 211–225.

Панина Н.В. Образ жизни и психологическое состояние населения в условиях перехода от тоталитаризма к демократии / Е.И. Головаха, Н.В. Панина // Избранные труды по социологии: в 3 т. Т. 2: Теория, методы и результаты социологического исследования образа жизни, психологического состояния и социального самочувствия населения / сост., ред., вступ. статья Е.И. Головахи. — К.: Факт, 2008. — С. 5–173.

Панина Н.В. Отношение к политике, властным структурам и политическим лидерам / Е.И. Головаха, Н.В. Панина // Избранные труды по социологии: в 3 т. Т. 3: Социология политики, национальных отношений, общественного мнения и социальная психиатрия / сост., ред., вступ. статья Е.И. Головахи. — К.: Факт, 2012. — С. 7–20.

Патнам Р.Д. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії / Р.Д. Патнам, Р. Леонарді, Р.Й. Нанетті; пер. з англ. — К.: Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. — 302 с.

Роджерс Е.М. Дифузія інновацій / Еверетт М. Роджерс; пер. з англ. — К.: Києво-Могилянська академія, 2009. — 591 с.

Свеженцева Ю.А. Доверие населения к милиции как потенциал и результат их сотрудничества / Ю.А. Свеженцева // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу суспільства* : зб. наук. пр. — Х. : Вид. центр Харків. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна, 2003. — С. 335–340.

Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен ; пер. с англ. — М. : Идея-Пресс, 2002. — 256 с.

Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. — К. : Port-Royal, 2001. — 594 с.

Соболева Н.І. Соціологія суб'єктивної реальності / Н.І. Соболева. — К. : ІС НАНУ, 2002. — 296 с.

Тьоніс Ф. Спільнота та суспільство. Основні поняття чистої соціології / Тьоніс Ф. ; пер. з нім. — К. : Дух і літера, 2005. — 262 с.

Фреик Н.В. Концепция доверия в исследованиях П. Штомпки / Н.В. Фреик // *Социологические исследования*. — 2006. — № 11. — С. 10–18.

Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели на пути к процветанию ; пер. с англ. / Фукуяма Ф. — М. : АСТ : Ермак, 2004. — 730, [6] с.

Штомпка П. Доверие — основа общества / П. Штомпка ; пер. с польск. Н.В. Морозовой. — М. : Логос, 2012. — 440 с.

Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др. ; под ред. Ю.В. Веселова. — СПб. : Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2004. — 192 с.

Энгельс Ф. Наброски к критике политической экономии / Маркс К., Энгельс Ф. // *Сочинения* ; 2-е изд. — М. : Государственное издательство политической литературы, 1955. — Т. 1. — С. 544–571.