

© 2011 г.

Федор Власов

доктор экономических наук, профессор
Государственного университета – УНПК (г. Орел)
(f.vlasov2011@yandex.ru)

Елена Колотовкина

кандидат экономических наук
(ЗАО «Фонд «Содействие», г. Орел)
(krak-elena@yandex.ru)

ПОНЯТИЕ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИКЕ И РОССИЙСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

В статье раскрыты сущность и роль доверия в экономике. Выявлена структура видов доверия на макроуровне. Исследованы его институциональные предпосылки. Проанализировано состояние климата доверия в России. Обоснован вывод о недостатке системного доверия как основном препятствии на пути к инновационной экономике. Сформулированы предложения по его укреплению.

Ключевые слова: доверие, ожидания, роль в экономике, виды, институциональные предпосылки, социальное расслоение, права собственности, легитимность, демократия.

Вряд ли сегодня надо доказывать, сколь велика роль доверия в экономике. Для его укрепления в России за последние годы сделано многое. Ушли в прошлое хронические неплатежи, долги по зарплате и пенсиям. Растут банковские депозиты населения. Ширятся масштабы кредитования. Без видимых потерь для климата доверия удалось пережить кризис 2008–2009 годов. Однако, при всех несомненных достижениях, пока не удалось добиться главного. Российский частный бизнес, в своей массе, не проявляет готовности к долгосрочным инвестициям в масштабные инновационные проекты. Похоже, что именно недостаток доверия остается сегодня одним из главных препятствий на пути модернизации России.

Проблема доверия в экономике очень многогранна. Она не сводима к проблеме улучшения инвестиционного климата или повышения надежности гарантий прав частной собственности. Растущее социальное расслоение и связанная с этим социальная напряженность, нестабильность основных жизнеобеспечивающих институтов, длительное игнорирование насущных запросов больших групп населения, отсутствие ясных жизненных перспектив провоцируют негативные ожидания в отношении занято-

сти и качества жизни, динамики доходов и потребления, вызывая отток из страны «умов» и капиталов, что в конечном счете отрицательно сказывается на развитии экономики. Поэтому коренное решение проблемы доверия предполагает выявление и нейтрализацию целого комплекса факторов, порождающих негативные ожидания.

С этой точки зрения те меры, что предпринимались и предпринимаются до сих пор, нацелены на устранение лишь отдельных, наиболее болезненных явлений, подрывающих доверие в экономике, но не решают проблему в целом. В числе этих мер и решения президента РФ по улучшению инвестиционного климата, изложенные в его речи на заседании комиссии по модернизации и технологическому развитию в Магнитогорске в конце марта текущего года. Будучи, несомненно, полезны, все они имеют один общий недостаток. Им не хватает системности. Что и не позволяет поднять доверие в России на качественно новый уровень, отвечающий задаче построения инновационной модели экономики.

Отсутствие системности в подходах к решению указанной проблемы во многом определяется недостаточной разработанностью теоретических основ доверия. Для многих ученых – экономистов «доверие» остается малопонятной дефиницией. Поэтому нередко данная категория смешивается с близкими по смыслу понятиями. Нет общепринятой классификации видов доверия в экономике. Недостаточно изучены его институциональные основы. Вместе с тем, данная тема так или иначе затрагивалась в трудах многих ученых и мыслителей и имеет давнюю историю.

Сущность доверия и его роль в экономике. Наличие или недостаток доверия могут проявляться как в масштабе всего социума, так и в рамках отдельных социальных групп или сфер человеческой деятельности. Многообразен онтологический статус доверия. Его происхождение может быть обусловлено высокими нравственными качествами и репутацией индивида. Но доверия добиваются и люди, далеко не безупречные в нравственном отношении, осознанно ориентированные лишь на получение личной выгоды. Нельзя не учитывать и влияние культурной среды, которая может способствовать или, напротив, препятствовать формированию климата доверия.

Вплоть до второй половины XX века проблема доверия интересовала исследователей преимущественно в контексте общих закономерностей человеческого поведения и функционирования человеческих сообществ¹. Однако уже А. Маршалл рассматривает доверие в качестве необходимого элемента развитых рыночных отношений. Тем не менее тема доверия не

¹ Примером может служить позиция А. Смита: Смит А. Теория нравственных чувств. – СПб.: Изд. И.И. Глазунов, 1868. – С. 438.

получила развития ни в трудах самого А. Маршалла, ни других представителей «основного течения» экономической мысли. Правда, в отдельных работах встречаются ссылки на данную категорию. Например, К. Эрроу отмечает, что «в сущности, каждая коммерческая операция содержит в себе элемент доверия, особенно если она занимает определенный период времени. Было бы вполне правдоподобно утверждать, – продолжает он, – что большая часть экономической отсталости в мире может быть объяснена недостаточностью взаимного доверия»¹.

Гораздо больше внимания феномену доверия уделили представители социологической науки. В 1979 году вышла в свет одна из первых крупных работ по данной тематике – «Доверие и власть» Н. Лумана. В ней доверие определяется как «генерализованное ожидание того, что другой будет удерживать свою свободу, свой неупорядоченный потенциал для разнообразной деятельности, поступая в согласии со своей личностью или, скорее, с той личностью, которую он предъявляет другим, делает социально явленной»². Говоря иначе, ключевым звеном предлагаемой Н. Луманом трактовки доверия, является ожидание того, что действия субъекта отношений окажутся предсказуемы и будут соответствовать характеристикам его «образа», сформировавшегося в представлении контрагентов. При этом Н. Луман разграничивает понятия «доверие» и «уверенность», считая их явлениями разного порядка. Он пишет, что «доверие остается жизненно важным в межличностных отношениях, но участие в функциональных системах, таких, как экономика и политика – это уже не вопрос личностных отношений. Оно требует уверенности, а не доверия»³.

Важное место проблеме доверия отводит в своих работах Э. Гидденс⁴. В его концепции разграничиваются два вида доверия. Один из них – доверие к людям, которое построено на личностных обязательствах между индивидами («персонифицированное» доверие). Другой – доверие к абстрактным системам («анонимным другим»), предполагающее безличностные обязательства. Под абстрактными системами понимаются символические знаки (например, деньги как инструмент обмена) и институциональные структуры.

Примерно в это же время Дж. Коулман публикует работу, в которой доверие определяется в качестве результата рационального выбора взаи-

¹ Arrow K.J. Gifts and Exchanges // Philosophy and Public Affairs. – 1974. Vol. 1 – № 4. – P. 357.

² Luhmann N. Trust and power. – New York: J/ Wiley, 1979. – P. 112.

³ Luhmann N. – P.114.

⁴ Giddens A. The Consequences of Modernity. – Cambridge: Polity Press, 1990.

модействующих субъектов¹. В аналогичном ключе трактует феномен доверия Р. Хардин². Согласно такому пониманию, доверие между участниками отношений возникает вследствие осознания ими выгод согласованного поведения для достижения общих целей.

Важным этапом в исследовании сущности и роли доверия стал выход в свет фундаментального труда Ф. Фукуямы³.

Доверие, в трактовке ученого, есть «возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и со вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами»⁴. При этом подчеркивается ведущая роль этических, нравственных норм, необходимость их единого понимания участниками отношений.

В своей книге Ф. Фукуяма обращает внимание на то, что доверие является результатом длительной культурной эволюции. Во многом климат доверия в стране зависит от уровня спонтанной социализированности, выражением которой являются самостоятельные объединения граждан, занимающие промежуточное положение между семьей и государством. Участвуя в таких объединениях, люди не только привыкают доверять друг другу, но и приобретают навыки самоорганизации, которые помогают им в бизнесе. Ф. Фукуяма подчеркивает, что недостаток доверия может быть лишь смягчен, но не компенсирован государственным вмешательством в хозяйственную жизнь.

Во второй половине девяностых годов появляется работа А. Селигмена, в которой проблема доверия интерпретируется в качестве неизбежного следствия возрастающего числа социальных ролей, приводящей к расплывчатости ожиданий, связанных с ролями⁵. А. Селигмен четко разграничивает понятия «доверие» и «уверенность». Он считает, «что центральным для определения доверия (в противоположность уверенности) является то, что оно вовлекает человека в отношение, где действия, характер или намерения другого не могут быть удостоверены»⁶. Говоря иначе,

¹ Coleman J.C. *Foundations of Social Theory*. – Cambridge: Mass, Harvard University Press, 1990.

² Hardin R. *The street – level Epistemology of Trust // Politics and Society*. – 1993. Vol. 21 – №4. – P. 505-529.

³ Fukuyama F. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. – New York: Free Press, 1995 (Русс. пер. книги вышел в 2004 г.).

⁴ Фукуяма Ф. *Доверие: Социальные добродетели и путь к процветанию*. – М.: АСТ: Ермак, 2004. – С. 52.

⁵ Seligman A. *The Problem of Trust*. – Princeton: Princeton University Press, 1997 (Русс. пер. книги вышел в 2002 г.).

⁶ Селигмен А. *Проблема доверия*. – М.: Идея Пресс, 2002. – С. 23.

доверие требуется в тех ситуациях, когда отсутствует исчерпывающая информация для принятия обоснованных решений.

В конце девяностых годов выходит работа польского социолога П. Штомпки «Доверие: социологическая теория»¹. П. Штомпка предлагает оригинальную трактовку категории «доверие», рассматривая его в качестве своеобразной ставки на будущее, неотъемлемого элемента человеческой деятельности в условиях неопределенности и риска. Он так объясняет свою точку зрения: «Доверие и недоверие – это своего рода ресурсы, капитал, который мы приводим в движение, делая свои ставки в этом непрерывном азарте контактов с другими людьми. Доверие позволяет нам уменьшить неуверенность и предположить, что другие будут поступать выгодно для нас или по крайней мере нейтрально»².

П. Штомпка выделяет несколько видов доверия в зависимости от объекта, на который оно направлено и с учетом степени его абстрактности:

- общее доверие, основанное на вере в разумность, справедливость других людей и институтов;
- личное доверие по отношению к конкретным людям;
- позиционное доверие, направленное на определенные социальные роли, профессии, должности, властные структуры, независимо от того, кто конкретно эти должности занимает или эти роли исполняет;
- коммерческое доверие, направленное на товары: продукты определенной марки, фирмы, происходящие из той или иной страны, – доверие, которое только опосредованно, косвенно затрагивает тех, кто производит эти товары;
- технологическое доверие, направленное на сложные технические системы (коммуникаций, энергетические, информационные);
- институциональное доверие, обращенное к сложным организационным структурам, приводящим в действие многочисленные группы анонимных участников (например, к университету, к банку, к гильдии);
- системное доверие, направленное в адрес целой социальной системы и ее участников (общественного строя, цивилизации, экономики)³.

Анализируя особенности исследовательского подхода польского социолога, Н. Фрейк обращает внимание на три измерения доверия, выделенные П. Штомпкой⁴. В основе первого измерения лежат постулаты теории рационального выбора. Второе измерение акцентирует внимание на личностных чертах индивида, его склонности к доверию и способности

¹ Sztompka P. Trust: a Sociological Theory. – Cambridge: Cambridge university press, 1999.

² Штомпка П. Социология. Анализ современного общества. – М. Логос, 2005. – С. 326.

³ Штомпка П. Указ. соч. – С. 328-329.

⁴ Фрейк Н. Концепция доверия в исследованиях П. Штомпки // Социологические исследования. – 2006, №11. – С. 13.

быть заслуживающим доверия. Третье измерение учитывает культурный контекст, нормы, сдерживающие или поощряющие проявление доверия.

Среди отечественных экономистов одним из первых природу и роль доверия в социально-экономическом развитии исследовал Б. Мильнер¹. Согласно его трактовке могут быть выделены философско-социологические, психологические и экономические аспекты проблемы доверия. С философско-социологической точки зрения основой доверия, по мнению Б. Мильнера, служит приверженность общечеловеческим ценностям. Доверие как психологическое состояние возникает тогда, когда человек уверен в правильности протекающих в обществе процессов и явлений, их адекватности его собственным ценностным установкам. Характеризуя экономический аспект доверия, Б. Мильнер пишет, что в экономике эту категорию можно анализировать на различных уровнях. Необходимость укрепления доверия, по его словам, подтверждается всем опытом отечественных экономических реформ. «Отсутствие доверия между партнерами, между населением и коммерческими структурами, между населением и государством – источник прямых экономических потерь: низкой нормы частных сбережений в банках, отвлечения средств на 100-процентную предоплату, низкого курса акций большинства предприятий, бегства капитала, долларизации накоплений и т.д.»². Поэтому, как подчеркивает Б. Мильнер, укрепление доверия – прямой путь к снижению совокупных общественных издержек.

Связь доверия с трансакционными издержками исследовал А. Ляско³. Он справедливо отмечает, что хотя доверие и позволяет добиваться экономии данного вида издержек (в связи с упрощением формальных процедур), однако поддержание доверительных отношений обычно требует от их участников специальных дополнительных расходов на проведение мероприятий, призванных подтверждать эти отношения. Поэтому реальные выгоды в этом случае определяются соотношением полученной экономии и дополнительных затрат. Что, впрочем, не отрицает самой возможности снижения трансакционных издержек. В другой своей работе А. Ляско раскрывает роль доверия в межфирменных отношениях при освоении инноваций и распространении нового знания⁴.

¹ Мильнер Б. Фактор доверия при проведении экономических реформ // Вопросы экономики. – 1998, № 4.

² Мильнер Б. Указ. соч. – С. 31.

³ Ляско А. Довере и трансакционные издержки // Вопросы экономики. – 2003, № 1.

⁴ Ляско А. Межфирменное доверие и шumpетерианские инновации // Вопросы экономики. – 2003, № 11.

В. Дементьев, исследуя доверие к общественным институтам, использует понятие деперсонифицированного доверия¹ (аналог доверия к абстрактным системам у Э. Гидденса). Одной из его разновидностей выступает общее (социальное) доверие, содействующее объединению индивидов в рамках совместных социальных инициатив. Выявлена связь между общим и институциональным доверием, под которым понимается доверие населения к политическим, судебным и другим властным институтам. В. Дементьев отмечает, что возобладавший в России преимущественно юридический подход к построению системы гарантий прав собственности неизбежно ведет к росту транзакционных издержек. Важным резервом снижения этих издержек является, по мнению автора, укрепление доверия между экономическими агентами. «Вместе с тем речь идет не о принижении роли прав собственности в современной рыночной экономике, а лишь о том, что юридическое оформление этих прав не является достаточным условием экономического благополучия», – подчеркивает он².

В. Дементьев выделяет две разновидности персонифицированного доверия. Первая из них – «персональное (личное) доверие», основывающееся на репутации партнера и (или) на собственном опыте делового сотрудничества с ним. Вторая разновидность – «расчетливое доверие», которое обеспечивается анализом мотиваций партнера и высокой его заинтересованностью в добросовестном выполнении своих обязательств. Такая заинтересованность возникает в условиях тесной производственной кооперации.

И. Николаев с соавторами строит многофакторный индекс, отражающий уровень общего доверия в экономике. Согласно их определению «доверие – это количественная динамическая характеристика взаимоотношений, которые основаны на выгоды экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности (лояльности, искренности и пр.) друг друга»³. Вероятно, формулируя данное определение, авторы статьи осознанно абстрагировались от качественных характеристик изучаемого феномена. С учетом поставленной ими задачи, такая постановка вопроса кажется оправданной. Однако она явно недостаточна, если мы рассматриваем категорию «доверие» в содержательном плане.

¹ Дементьев В. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал. – 2004, № 8.

² Дементьев В. Указ. соч. – С. 55.

³ Николаев И., Ефимов С., Марушкина Е. Доверие как экономическая категория // Общество и экономика. – 2006, № 1. – С. 78.

Кроме того, как минимум еще два момента данной формулировки вызывают возражения. Во-первых, доверие – это всегда своеобразная ставка на будущие действия других людей и, следовательно, заведомо сопряжено с определенным риском. Поэтому доверие вряд ли правомерно увязывать с отношениями, основанными только на выгоды экономических результатов. Ведь следствием таких отношений могут быть и потери. Во-вторых, доверие не обязательно сопряжено с уверенностью в добросовестности партнера. Как было показано выше, нередко экономические агенты вынуждены доверять друг другу. Видимо, поэтому авторы статьи разграничивают эмоционально-психологическую и экономическую составляющие доверия. По их словам, Бизнес может не доверять Власти. Однако «Бизнес – рационален, и если можно расширяться, работать высокодоходно, он будет это делать, несмотря на эмоционально-психологическое неприятие»¹.

Анализ публикаций на тему доверия позволяет сделать определенные выводы. Во-первых, большинство подходов к проблеме объединяет трактовка доверия как ожидания определенных действий от других субъектов взаимоотношений, которое основано на каких-либо заранее заданных посылах, будь то сформировавшийся «социальный образ» актора (Н. Луман) или некий набор ценностей и норм, разделяемый субъектом взаимодействия (Ф. Фукуяма). При этом доверие выступает в качестве снижающей неопределенность характеристики экономических отношений.

Во-вторых, в экономике (как и в других сферах общественной жизни) доверие выступает в двух основных формах. С одной стороны, как персонифицированное доверие к конкретным людям. С другой стороны, как обезличенное (деперсонифицированное) доверие к людям вообще и абстрактным системам (используя выражение Э. Гидденса). Деперсонифицированное доверие, в соответствии с классификацией П. Штомпки, может подразделяться на общее, позиционное, коммерческое, технологическое, институциональное и системное доверие.

В-третьих, в экономике, как, вероятно, ни в какой другой сфере общественной жизни, велика роль экономических интересов. Поэтому первичным импульсом доверия во многих случаях являются не симпатия или антипатия к партнеру, а ожидаемые выгоды от сотрудничества.

Таким образом, доверие – это всегда некоторые позитивные ожидания, касаются ли они поведения экономических агентов, либо функцио-

¹ Николаев И. и др. Указ. соч. – С. 79.

нирования абстрактных систем, включая институциональные механизмы, определяющие условия ведения хозяйственной деятельности. Чем регулярнее эти ожидания сбываются, тем ниже степень неопределенности и риска в экономических отношениях.

Вместе с тем, роль доверия в экономике не ограничивается нейтрализацией риска. Стандартной и широко известной иллюстрацией этой роли является «дилемма заключенного», что избавляет нас от необходимости рассматривать эту гипотетическую ситуацию. Массу более наглядных и убедительных примеров можно обнаружить в реальной экономике. Вслед за К. Эрроу мы склонны считать, что «в сущности, каждая коммерческая операция содержит в себе элемент доверия». Прежде всего, на доверии базируется само существование рыночной системы¹. Реализуется оно здесь как минимум в трех аспектах. Во-первых, как доверие к правилам рыночного обмена. Во-вторых, как доверие к участникам рынка, в том смысле, что они будут следовать этим правилам. Наконец, в-третьих, как доверие к деньгам как всеобщему средству обмена. В условиях развитого рынка именно доверие к деньгам делает излишним личное доверие, поскольку и продавцы, и покупатели в равной мере подчиняются законам товарно-денежного обращения и выступают как его равноправные участники.

Систематическое и массовое нарушение правил функционирования рынка неизбежно подрывает доверие между агентами рыночных транзакций и блокирует нормальную работу рыночного механизма. Наглядным подтверждением данного тезиса стала ситуация, сложившаяся в российской экономике в 90-е годы минувшего столетия. В тот период поставщики продуктов и услуг были вынуждены в массовом порядке требовать стопроцентную предоплату за свою продукцию, а возрастающая часть рыночного оборота замещалась бартером. Эти явления были вызваны утратой доверия между агентами рынка вследствие систематического нарушения договорных обязательств и неплатежей. Разрушению нормальных рыночных отношений содействовала и утрата доверия к национальной валюте в условиях гиперинфляции и стремительного обесценивания рубля. Специфика российской ситуации заключалась еще и в том, что подрыву доверия и разрушению нормальных рыночных связей способствовали действия государства, систематически срывавшего оплату выполненного

¹ Обзор соответствующих публикаций см.: Экономика и социология доверия / Ю. Веселов, Е. Капусткина, В. Минина и др.; Под ред. Ю. Веселова. – СПб.: Социол. об-во им. М. Ковалевского, 2004. – С. 75-89.

госзаказа, не перечислявшего своевременно средства на зарплату бюджетникам, выплату пенсий и социальных пособий.

Доверие имеет особое значение в предпринимательской деятельности. Оно существенно упрощает, а иногда позволяет совсем отказаться от формальных процедур в отношениях с деловыми партнерами, клиентами, инвесторами. В свою очередь, это обеспечивает экономию времени и сокращение транзакционных издержек, ускоряет оборот капитала.

Многие процессы в бизнесе осуществимы только при наличии некоторого минимального уровня доверия между их участниками. Это относится, в первую очередь, ко всей системе кредитования, банковской, страховой, инвестиционной деятельности, фондовым рынкам. Во множестве других сделок роль доверия не столь очевидна. Однако обычно контрагенты не располагают исчерпывающей информацией о том, как будет развиваться их сотрудничество в будущем. Этим определяется неполнота контрактов и, следовательно, необходимость взаимного доверия. Кроме того, во многих случаях деловая информация распределена неравномерно между участниками сделки. Поэтому тот, кто менее информирован, вынужден доверять более информированному партнеру.

Доверие облегчает доступ к передовым технологиям и ноу-хау, в том числе через международное военно-техническое сотрудничество, способствует распространению инноваций. Страны с высоким уровнем общего доверия получают дополнительные возможности для реализации положительного эффекта масштаба производства и использования передовых методов организации бизнеса. Как показал Ф. Фукуяма, именно благодаря высокому уровню доверия США, Германия и Япония раньше других стран совершили переход от семейных фирм к крупным корпорациям, что во многом определило их лидерство в мировой экономике.

Доверие, таким образом, является важным экономическим ресурсом, обеспечивающим, в конечном счете, повышение производительности общественного труда. Поэтому правы те авторы, которые рассматривают доверие как одну из форм социального капитала. Необходимо, правда, отметить, что не все виды доверия содействуют росту производительности в общественном масштабе. Если доверие носит персонифицированный характер, распространяется только на членов определенного сообщества, сформировавшегося по тому или иному признаку, тогда оно способно тормозить экономический прогресс и сдерживать повышение производительности. Классическим примером подобных сообществ являются мафиозные образования. К их числу следует отнести и основанные на тай-

ном сговоре монополистические объединения картельного типа, лоббистские группировки, другие подобные сообщества. Существующее в их рамках доверие строго дифференцировано, а его природа связана с особыми интересами группы, достигаемыми за счет интересов общества. Вместе с тем, персонифицированное доверие не всегда противостоит общественным интересам. Например, важную роль в развитии предпринимательства в России сыграли старообрядцы. Такие известные в прошлом купеческие фамилии, как Гучковы, Морозовы, Прохоровы имели старообрядческие корни. Их деловым успехам, а заодно и хозяйственному подъему страны, во многом способствовала особая доверительность отношений, отличавшая общины старообрядцев¹.

И все же развитию национальной экономики благоприятствует, прежде всего, деперсонифицированное доверие. Преимуществами такого доверия могут пользоваться все члены общества. Образующие его виды доверия обладают свойствами общественного блага. Поэтому ключевую роль в его приумножении призвано играть государство.

Виды доверия в экономике на макроуровне. Для выяснения причин недостатка доверия в национальном хозяйстве необходимо ясно представлять, кому именно оно адресовано и от чего зависит.

Доверие на макроуровне складывается из ряда относительно обособленных видов. Каждый из них является выражением доверия между определенными группами экономических агентов, выполняющих однородные функции. При этом данные функции могут быть основаны как на рыночных, так и не рыночных связях. В числе наиболее влиятельных групп экономических агентов, действующих в масштабе всей национальной экономики: население, бизнес, государство, потребители и поставщики продуктов и услуг, наемные работники и работодатели, кредиторы и заемщики, представители финансовых институтов, инвесторы.

Наиболее обширной группой экономических агентов является население. В данном случае его нельзя сводить к простой совокупности домохозяйств. Население является носителем определенного культурного наследия, моральных представлений, понятий о социальной справедливости. Поэтому его доверие к другим экономическим агентам определяется не только экономическими мотивами, но и теми, что лежат за пределами экономики и имеют культурные корни. В частности, доверие населения к бизнесу зависит не только от структуры и уровня занятости, доходов и потребления, но и от того, насколько деятельность предпринимательских структур отвечает интересам общества, согласуется с культурными тра-

¹ См.: Зарубина Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства. — М.: Магистр, 1998.

дициями, насколько легитимны приобретенные ими права собственности. Доверие населения к государству определяется мерой согласия с политической линией власти, представлениями о справедливости принимаемых властью законов, объективностью и непредвзятостью чиновников, качеством предоставляемых государством услуг.

Бизнес как группа экономических агентов неоднороден. Основная масса представителей малого бизнеса, вероятно, склонна отождествлять себя с населением. Отчасти это относится и к среднему бизнесу. Обособленное положение, как в социально-экономическом смысле, так и в общественном мнении, занимают крупные корпорации. Общим для всего предпринимательского сообщества является только однородность выполняемых ими функций. Сомнительная легитимность прав собственности, приобретенных в ходе бесплатной приватизации 90-х годов, определяет негативные ожидания представителей крупного бизнеса относительно признания этих прав населением. Такие ожидания, вероятно, не всегда вполне осознаны, но они существуют, что является одной из причин продолжающегося оттока за рубеж капиталов. Доверие бизнеса к государству во многом определяется его способностью обеспечить гарантии прав собственности. Сегодня эти гарантии воспринимаются как недостаточные. Стремление повысить их уровень подталкивает предпринимателей к укреплению и расширению личных связей с представителями органов государственной власти, что служит почвой для сохранения значительных масштабов коррупции.

Доверие государства к бизнесу и населению определяется, прежде всего, их способностью служить источником доходов, необходимых для выполнения государственными органами возложенных на них функций. Историческая и культурная специфика России состоит, однако, в том, что помимо предусмотренных законом обязательств по формированию доходной части бюджета, чиновники склонны возлагать на бизнес и население значительное дополнительное бремя, не предусмотренное формальными предписаниями. Особенно большой простор для произвола возникает в отношениях между госструктурами и бизнесом. Этому способствует создаваемая обеими сторонами сомнительная легитимность крупных состояний, возникших в России в годы рыночных реформ. Важным условием доверия власти к бизнесу и населению является также политическая лояльность¹. Российская специфика состоит в том, что даже обычные для стран с давними демократическими традициями проявления оппозицион-

¹ В изучаемом контексте мы считаем правомерным отождествление интересов государства с интересами находящихся у власти политических сил.

ности воспринимаются крайне болезненно, вызывая иногда очень жесткую реакцию.

Важнейшее значение с точки зрения перспектив развития национальной экономики имеет потребительское доверие. Основной проблемой здесь выступает распределение потребительских предпочтений между импортом и продукцией отечественного производства. В советский период российской истории, когда внешние рынки были недоступны для массового покупателя, данная проблема если и существовала, то в неявной форме. На рубеже 80–90 годов, в условиях лавинообразного заполнения российского рынка импортным ширпотребом потребители фактически отказали в доверии товарам отечественного производства. Потребовалось время для более трезвой оценки достоинств и недостатков зарубежной продукции. Сегодня доверие российского потребителя распределено неравномерно. Массовый спрос на отечественные товары потребительского назначения дифференцирован по группам населения в зависимости от уровня их доходов. Что касается инвестиционных товаров, их удельный вес в импорте представляется неоправданно высоким, отражая накопившиеся проблемы отечественной промышленности.

Доверие между работодателями и наемными работниками определяется соответствием структуры спроса и предложения рабочих мест, условиями труда, уровнем его оплаты, квалификацией, производительностью и качеством труда персонала, своевременностью перечисления средств на оплату труда, точностью соблюдения сторонами трудового законодательства. В 90-е годы долги по зарплате стали одной из основных причин общего кризиса доверия. К настоящему времени данная проблема утратила свою остроту. Однако в отношениях между работодателями и наемными работниками по-прежнему не все благополучно. Минимальный размер оплаты труда сегодня ниже величины прожиточного минимума. Неоправданно заниженной остается заработная плата врачей, учителей, научных работников, представителей других интеллектуальных профессий. Широко распространена практика сверхурочных работ и работ в выходные дни, непредоставления очередного отпуска. На многих предприятиях не соблюдаются требования охраны труда. Не стали пока влиятельной силой российские профсоюзы, что не позволяет им эффективно отстаивать интересы лиц наемного труда в отношениях социального партнерства.

В современной экономике важную роль играет доверие к финансовым институтам, прежде всего банкам. В 90-е годы доверие к ним упало до критического уровня. Вследствие этого население предпочитало кон-

вертировать свои сбережения в наличные доллары, вместо того, чтобы размещать их на банковских депозитах. В результате банки оказались не в состоянии выполнять одну из своих основных функций – обеспечивать трансформацию сбережений в инвестиции. Сегодня доверие к банковской системе восстановлено. Его не поколебал даже кризис 2008–2009 годов. Вместе с тем, уровень этого доверия еще недостаточен. Подтверждением тому служит низкий удельный вес в пассивах банков депозитов, размещенных на срок более 3 лет, который в последние годы не превышает 5–6%¹. Вероятно, доверие к банкам не может не зависеть от общего климата доверия. Поэтому меры, направленные на укрепление доверия к банковской системе, должны быть увязаны с мерами по укреплению других видов доверия.

Динамично развивающаяся экономика немыслима без хорошо налаженных кредитных отношений. Необходимым условием их развития является доверие между кредиторами и заемщиками. В последние годы в России прослеживается довольно устойчивая тенденция к наращиванию объемов кредитования. Особенно быстро они увеличивались накануне кризиса 2008–2009 годов. Лимитирующим фактором оставалась только нехватка собственных кредитных ресурсов, что стимулировало расширение практики внешних заимствований. После кризиса в связи с возрастанием рисков невозврата кредитов банки стали ужесточать требования к заемщикам. Сегодня именно риски, в сочетании с высокой процентной ставкой, сдерживают увеличение объемов кредитования.

Доверие инвесторов зависит от целого комплекса факторов, определяющих состояние инвестиционного климата в стране. По мнению президента Д. Медведева, «он у нас очень плохой»². Выступая на заседании комиссии по модернизации и технологическому развитию в Магнитогорске, Д. Медведев определил ряд мер, призванных содействовать улучшению инвестиционного климата и, следовательно, повышению уровня доверия инвесторов.

Обособленность рассмотренных выше видов доверия относительна. Объясняется это тем, что все они так или иначе влияют друг на друга. Наиболее чувствительно в этом отношении доверие инвесторов, которые не могут не учитывать доверие населения к бизнесу и приобретенным им правам собственности, способность государства гарантировать эти права

¹ Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. – 2009, № 1. – С. 17.

² Российская газета. – 1 апреля 2011 г.

и доверие самого государства к бизнесу. Доверие инвесторов зависит также от потребительского доверия и характера отношений между работодателями и наемными работниками, от эффективности финансовых институтов и кредитной политики банков. Аналогичному влиянию подвержены и другие виды доверия. Например, доверие населения к бизнесу во многом обусловлено доверием к государству, проводимой им социально-экономической политике, восприятием законов, определяющих условия ведения бизнеса, как справедливых. Доверие потребителей к поставщикам продуктов и услуг зависит от доверия к бизнесу и его целевой функции – стремится ли бизнес к обогащению путем обмана покупателей или добивается их расположения, предлагая качественные товары по приемлемым ценам. Доверие между работодателями и наемными работниками опосредуется как доверием к бизнесу и его готовности учитывать интересы лиц наемного труда, так и доверием к государству, проводимой им политике в области трудовых отношений. Доверие к финансовым институтам во многом определяется доверием к государственным структурам, регулирующим их деятельность, а доверие кредиторов к заемщикам – доверием к бизнесу и населению, их готовности и способности к возвращению кредитов в установленные сроки и на оговоренных условиях. В общем, все виды доверия в той или иной степени взаимозависимы и подвержены взаимному влиянию. Этому способствует и то, что основная масса экономических агентов выступает одновременно в нескольких лицах и выполняет в экономике несколько функций. Например, любой здоровый индивид в трудоспособном возрасте, представляя население, одновременно является потребителем продуктов и услуг, выступает в роли наемного работника или работодателя, потенциального либо фактического кредитора или заемщика. Тот же индивид, в зависимости от того, где он работает, представляет государство или бизнес, и может выступать в роли инвестора.

Таким образом, ни один вид доверия нельзя рассматривать изолированно. Соответственно и меры по укреплению доверия должны быть взаимосвязаны. Нельзя, например, обеспечить в стране благоприятный инвестиционный климат, заботясь только о доверии инвесторов. Потому что инвестиционный климат определяется общим климатом доверия. Бытует мнение, что невысокая инвестиционная привлекательность российской экономики объясняется недостаточными гарантиями прав частной собственности. Снижению этих гарантий, как считают сторонники данной точки зрения, способствовало усиление прямого контроля со стороны исполнительной власти за ключевыми отраслями российской экономики, выразившееся в создании государственных корпораций во главе с людьми, занимающими официальные посты в правительстве. Отчасти, вероятно,

но, это действительно так. Важно, однако, понимать причины, побудившие политическое руководство страны пойти на эти решения. По мнению В. Волкова, «создание госкорпораций было продиктовано недоверием как к частному бизнесу и его способности решать задачи национального развития, так и к государству как формально-бюрократической структуре»¹. Надо полагать, что для такого недоверия имелись и имеются веские основания. Поэтому решение проблемы надежных гарантий прав собственности лежит не только или даже не столько в политической плоскости, как полагает тот же В. Волков². Надежные гарантии прав частной собственности могут быть обеспечены только на основе решения проблемы доверия. Но у этой проблемы, прежде всего, исторические и культурные корни. Хотя имеется и политический аспект, связанный с выбором стратегии реформ, а также институциональных механизмов, призванных обеспечить реализацию этой стратегии. Политический выбор в данном случае выступает в качестве первичного импульса, определяющего уровень системного доверия как доверия ко всей сложившейся системе политических, экономических и социальных институтов или, иными словами, к существующему в стране общественному строю.

Системное доверие, наряду с общим и конъюнктурным доверием, отражает ожидания всего множества экономических агентов, связанных с экономикой конкретной страны. Уровень системного доверия предопределяет видение перспектив развития национального хозяйства, а это, в свою очередь, влияет на готовность экономических агентов к долгосрочным инвестициям.

Общее доверие выражается в готовности и способности незнакомых людей к сотрудничеству ради достижения экономических целей. Данный вид доверия облегчает взаимодействие экономических агентов, упрощает процедурные вопросы, содействует реализации разнообразных хозяйственных инициатив. Благодаря общему доверию быстрее распространяются инновации, возникают новые прогрессивные формы ведения бизнеса.

Конъюнктурное доверие отражает восприятие текущей макроэкономической ситуации, что неизбежно сказывается на уровне доверия между отдельными группами экономических агентов. Наглядной иллюстрацией такого влияния стали события осени 2008 года в России. В сентябре, на фоне тревожных сообщений из США и усиливающихся панических настроений, произошел обвал российского фондового рынка с последую-

¹ Волков В. Проблема надежных гарантий прав собственности и российский вариант вертикальной политической интеграции // Вопросы экономики. – 2010, № 8. – С. 25-26.

² Волков В. Указ. соч. – С. 6.

щим бегством капиталов за рубеж. Это немедленно спровоцировало тревожные ожидания вкладчиков и привело к замедлению роста банковских депозитов. В октябре депозиты физических лиц даже уменьшились на 6%¹. Одновременно стала снижаться кредитная активность банков. В этих условиях часть предпринимателей попыталась решить свои проблемы за счет лиц наемного труда, что привело к увеличению задолженности по заработной плате и росту недоверия между наемным трудом и капиталом. Только решительные действия правительства позволили сдержать дальнейшее нарастание негативных ожиданий.

Институциональные предпосылки доверия. Истоки доверия или недоверия берут свое начало в присущей обществу культуре. Выражением культурных представлений людей служат неформальные нормы – привычки, обычаи, традиции, правила приличия, общественная мораль². Эти нормы – один из основных элементов институциональной среды, в которой действуют экономические агенты и которая непосредственно формирует их ожидания. Неформальные нормы довольно устойчивы и не подвержены быстрым изменениям. Поэтому они и служат первоосновой доверия. Как подчеркивает Ф. Фукуяма, доверие «зависит от существования внутри сообщества норм и ценностей, разделяемых всеми его членами, а также от готовности последних подчинять свои интересы интересам группы»³. По своей природе – это нравственные, моральные нормы и ценности. Поэтому именно существующий между людьми «моральный консенсус является базисом их взаимного доверия»⁴.

Наряду с культурой и ее морально-нравственной составляющей важной предпосылкой доверия является развитость институтов гражданского общества, или спонтанная социализированность, выражаясь словами Ф. Фукуямы. Между неформальными нормами, доверием и развитием

¹ Кудрин А. Указ. соч. – С. 19.

² В отличие от В. Гребенникова, который противопоставляет внешнюю норму как форму бытия институтов нравственной норме (Гребенников В. Институционализм как методология экономической науки // Введение в институциональную экономику: учеб. пособие. – М.: Экономика, 2005. – С. 77), мы исходим из двойственного понимания природы общественной морали. С одной стороны, моральные представления, несомненно, являются отражением нравственных убеждений людей. Но, с другой стороны, когда эти убеждения овладевают массами, они начинают оказывать на индивидов внешнее воздействие, независимое от их личных нравственных убеждений. На этом основании мы и рассматриваем мораль в качестве социального института.

³ Фукуяма Ф. Указ. соч. – С. 26.

⁴ Фукуяма Ф. Указ. соч. – С. 53.

гражданского общества прослеживаются как прямые, так и обратные связи. С одной стороны, склонность граждан к образованию самостоятельных объединений, выражающих их общие интересы, уже предполагает определенное моральное единство, некоторый минимум доверия и готовности к сотрудничеству. С другой стороны, участие в таких объединениях еще больше укрепляет моральный консенсус, развивает навыки самоорганизации и повышает уровень взаимного доверия.

Встречаются, однако, общества, в которых отсутствует даже минимально необходимое доверие. В таком случае экономические агенты способны эффективно сотрудничать только на основе формальных правил и регламентаций. Но чтобы эти правила работали, требуется участие государства с его аппаратом принуждения и контроля. При наличии эффективного государства подобный механизм координации способен восполнить недостаток доверия, хотя его функционирование и сопряжено с дополнительными издержками. Если же в стране отсутствуют эффективно работающие институты государственной власти и управления, тогда ситуация заходит в тупик. Сотрудничество оказывается возможным только на основе персонифицированного доверия, предприниматели стремятся к извлечению сиюминутной прибыли, а инвесторы избегают долгосрочных вложений.

Однако в большинстве случаев неформальные нормы и формальные правила не подменяют, а дополняют друг друга, способствуя укреплению институциональных предпосылок доверия. Например, включение в российский Трудовой кодекс нормы, предусматривающей ответственность администрации предприятия за задержку заработной платы сверх установленного срока, несомненно, способствовало доверию между работодателями и наемными работниками. Аналогичным образом, законодательное закрепление государственных гарантий по банковским вкладам граждан способствовало повышению доверия населения к банкам. Подобные юридические гарантии оказывают мощное обратное влияние на общественную мораль и деловую этику, поскольку содействуют единому пониманию этических норм и вырабатывают привычку поступать в соответствии с этими нормами.

К сожалению, даже эффективное государство способно продуцировать недоверие, если политика власти расходится с ожиданиями населения. Подобным примером явились действия правительства реформаторов на начальном этапе рыночных преобразований в России. Проведя либерализацию цен, власть не сочла нужным позаботиться об индексации вкладов граждан в сберегательных учреждениях. В условиях гиперинфляции

это привело к фактической утрате населением своих сбережений. Данное событие стало первым, но далеко не единственным в череде решений, игнорировавших ожидания широких масс. Другим значимым событием стала приватизация госсобственности с использованием приватизационных чеков. Ее итоги воспринимаются большинством населения отрицательно, что подтверждают все социологические опросы, проводившиеся в последние годы. В результате, по мнению В. Дементьева, «вместо роста уважения к институту частной собственности на средства производства произошло нечто прямо противоположное. Хуже того, нанесен ущерб доверию и к сопряженным институтам, в частности, к судебной системе»¹. Мы разделяем такую оценку. Эти и другие, менее резонансные, события, в которых столь отчетливо проявилась недооценка социально-психологического аспекта реформ, стали одним из основных факторов всеобщего кризиса доверия 90-х годов.

Важным элементом институциональной среды доверия является отлаженная система рыночных экономических институтов, обеспечивающая учет и эффективное согласование интересов разнообразных групп экономических агентов. В числе этих институтов корпорации, банки, фондовый рынок, биржи, страховые компании, профсоюзы, общества потребителей и т.д. Например, само устройство корпорации обеспечивает общность интересов ее участников, вследствие чего формируются позитивные ожидания акционеров. Благодаря таким институтам выявляются и направляются в единое русло интересы экономических агентов, занимающих неодинаковое положение в общественном разделении труда и отношениях собственности. Надежное функционирование рыночных институтов служит основой «расчетливого доверия» как доверия, вытекающего из анализа мотиваций партнеров.

Таким образом, доверие в экономике опирается на разветвленную систему формальных и неформальных институтов, включая институты гражданского общества, государственной власти и управления, экономические институты.

Все элементы институциональной среды взаимосвязаны и оказывают друг на друга как прямое, так и обратное влияние. Законы, например, и другие нормативные акты успешно работают при условии, если соответствуют понятиям о справедливости, привычкам и традициям, укоренившимся в обществе. Если же этого нет, тогда нарушения закона могут стать массовыми, что будет означать его фактическое неисполнение, либо это

¹ Дементьев В. Указ. соч. – С. 52.

исполнение наполнится несвойственным закону содержанием. Подобное расхождение между формальными правилами и неформальными нормами крайне опасно, поскольку подрывает доверие к власти и государству, их способности адекватно выражать интересы населения. В этой связи уместно привести одно высказывание. «Закон, договор, экономическая целесообразность являются необходимым, но отнюдь не достаточным базисом стабильности и благосостояния в постиндустриальный век – они должны опираться на такие вещи, как взаимодействие, моральные обязательства, ответственность перед обществом и доверие», – замечает Ф. Фукуяма¹. Данное обстоятельство особенно важно учитывать в процессе импорта институтов. Те институциональные формы, что доказали свою эффективность на Западе, совсем не обязательно будут столь же эффективны в иной культурной среде, основанной на ином историческом наследии и традициях. Подтверждением этому могут служить неудачи, связанные с попытками реформирования социальной сферы России на основе копирования зарубежных образцов. Показательна история со страховой медициной. В результате реформы в отрасли возникла новая бюрократическая надстройка, в виде фондов обязательного медицинского страхования и страховых компаний, осуществляющих, главным образом, перераспределение денежных потоков без должного учета объективных потребностей в расходах на медицинское обслуживание. В итоге заработная плата практикующего медицинского персонала остается низкой, а качество медицинских услуг, доступных рядовому гражданину России, снижается.

Не принесли пока желаемого результата и попытки создать в стране накопительную пенсионную систему. Россияне в своем большинстве не торопятся делать отчисления в накопительную часть пенсии сверх обязательных страховых взносов, мало пользуются услугами негосударственных пенсионных фондов. Низкий уровень пенсионного обеспечения сегодня не вселяет людям уверенности в том, что в будущем ситуация изменится. Свежи в памяти и задержки с выплатой пенсий, имевшие место в 90-е годы. На этом фоне теряют смысл усилия по формированию, тем более добровольному, пенсионных накоплений.

Другим подобным примером являются попытки реформирования ЖКХ. В результате осуществляемых здесь преобразований тарифы на коммунальные услуги неуклонно повышаются, а качество услуг не растет. К этому добавились многочисленные скандалы, связанные с фактами мо-

¹ Фукуяма Ф. Указ. соч. – С. 29.

шенничества и обмана клиентов, в процессе преобразования прежних ЖЭУ в управляющие компании. Неудивительно, что реформы в жилищно-коммунальном хозяйстве вызывают активное неприятие со стороны населения.

Нельзя здесь не сказать и о том, что происходит с российским образованием, для которого последние двадцать лет стали временем непрекращающегося эксперимента. Вряд ли можно утверждать, что результатом этого эксперимента стало повышение качества образовательных услуг. Скорее наоборот. Внедряемые новшества слишком расходятся с российскими традициями, а возможная польза от них представляется массовому сознанию более чем сомнительной. Но главное даже не в этом. Главное то, что перемены в столь чувствительной области как образование усиливают в обществе ощущение нестабильности. Отсюда и столь широкая отрицательная реакция.

Вывод очевиден. Преобразования в социальной сфере в том виде, в каком они осуществляются сегодня, не пользуются доверием преобладающей части населения. Важно подчеркнуть, что системы образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения, жилищно-коммунального хозяйства образуют комплекс важнейших жизнеобеспечивающих институтов, от которых непосредственно зависит социальное самочувствие. Нестабильность этих институтов является одним из основных факторов, вызывающих негативные ожидания и ухудшающих общий климат доверия.

Меры по укреплению доверия в экономике России. Анализируя динамику конъюнктурного доверия, следует отметить стремительность его падения в начальной фазе недавнего кризиса. Выражением такого падения стал обвал российского фондового рынка. В частности, индекс РТС в сентябре 2008 года снизился примерно в пять раз¹. Одновременно началось бегство из страны капитала. Его чистый отток за границу составил в 2008 году 129,9 млрд долл. США². Косвенным подтверждением стойкости негативных ожиданий экономических агентов можно считать и спад ВВП (на 7,9 % в 2009 г.), оказавшийся самым значительным среди 24 крупнейших экономик мира³.

¹ Аганбегян А. Кризис: беда и шанс для России. – М.: АСТ: Астрель, 2009. – С. 76.

² Кудрин А. Указ. соч. – С. 16.

³ Смирнов С. Факторы циклической уязвимости российской экономики // Вопросы экономики. – 2010, № 6. – С. 45.

Говоря о причинах падения конъюнктурного доверия, необходимо понимать, что они неотделимы от причин, определивших экономический спад. Тем не менее, их следует рассматривать отдельно, поскольку недостаток доверия стал фактором, способствовавшим углублению спада в экономике. Одна группа таких причин связана с неформальными институтами – сдвигом ценностных доминант населения и бизнеса в пользу текущего потребления и жизни в долг, в ущерб инвестированию в реальный сектор экономики. С. Смирнов говорит о том же самом немного иначе. Он отмечает опережающий рост потребительских расходов в период, предшествующий началу кризиса, а также масштабное финансирование импорта за счет банковских кредитов¹. Другая группа причин состоит в несовершенстве формальных правил и в недостаточной эффективности государственных и рыночных институтов. В их числе проблемы с защитой прав собственности и независимостью судебной системы, фаворитизм госчиновников, недостаточная защищенность интересов миноритарных акционеров, невысокое качество корпоративного аудита и финансовой отчетности². Все это хорошо известно как отечественным, так и зарубежным предпринимателям. Этим-то и было вызвано резкое усиление негативных ожиданий относительно перспектив развития ситуации в российской экономике. К причинам таких ожиданий следует добавить и неразвитость отдельных экономических институтов, включая рыночные фонды «длинных денег».

Сказанное позволяет утверждать, что институциональные предпосылки недостатка конъюнктурного доверия в российской экономике сохраняются. В фазе экономического подъема эта проблема вуалировалась положительной динамикой основных макроэкономических показателей. В фазе рецессии она обнажилась в полной мере, усугубляя кризисные явления в экономике.

Распространено мнение, что России недостает общего доверия. Однако результаты недавних исследований ставят под сомнение эту точку зрения. Отметим, что наша трактовка данного вида доверия совпадает с его трактовкой участниками указанных исследований, хотя те и используют обозначение «обобщенное (меж)личностное доверие»³. Такое совпа-

¹ Смирнов С. Указ. соч. – С. 65-66.

² Смирнов С. Указ. соч. – С. 52.

³ Сасаки М., Латов Ю., Ромашкина Г., Давыденко В. Доверие в современной России (компаративистский подход к «социальным добродетелям») // Вопросы экономики. – 2010, № 2. – С. 88-89.

дение позволяет нам с уверенностью опираться на их выводы, а выводы эти вполне однозначны. По показателю данного вида доверия «Россия – относительно нормальная страна, средняя по общемировым стандартам»¹. Мы склонны согласиться с этим утверждением.

Наряду с общим, авторы цитируемой статьи исследовали институциональное доверие. По их данным, уровень доверия практически ко всем социальным организациям оказался низким, что, в принципе, совпадает с результатами других многочисленных опросов по схожей тематике. «Эти результаты следует интерпретировать как свидетельство высокого уровня отчужденности россиян от власти», – констатируют исследователи². Однако, обобщив данные по двум видам доверия (общему и институциональному), исследователи пришли к выводу, что в России уровень доверия скорее средний, чем низкий³. По этому показателю Россия сопоставима с такими странами, как Италия, Франция, Южная Корея. Но если это действительно так, тогда чему не доверяет бизнес и что в действительности мешает долгосрочным инвестициям в модернизацию отечественной экономики?

Может быть, не хватает доверия к сложившейся в стране системе экономических отношений, к той системе институтов, на которые они опираются, к самой политике либеральных реформ, которая реализуется на протяжении последних двух десятилетий? В пользу данной гипотезы говорят результаты оценки горизонта планирования российскими компаниями своей деятельности. Эти результаты оказались обескураживающими, если не сказать – драматичными. Выяснилось, что 60% участников опроса не планируют свою деятельность далее чем на 1 год, 72% ограничиваются 2 годами, а 4,5% свою деятельность вообще не планируют⁴. Средний горизонт планирования по всем участвовавшим в опросе компаниям составил 2,25 года. Величина горизонта планирования – показатель чрезвычайно информативный. Он демонстрирует готовность экономических агентов к осуществлению инвестиционных проектов, имеющих стратегическую направленность, нацеленных на техническое перевооружение и модернизацию производства. Те сроки, на которые, согласно данным опроса, планирует свою деятельность подавляющее большинство

¹ Сааки М. и др. Указ. соч. – С. 94.

² Сааки М. и др. Указ. соч. – С. 96.

³ Сааки М. и др. Указ. соч. – С. 102.

⁴ Балацкий Е. Рынок доверия и национальные модели корпоративного сектора экономики // Общество и экономика. – 2009, № 2. – С. 76.

компаний, слишком малы для реализации таких проектов. Это означает, что они ориентированы исключительно на извлечение сиюминутной прибыли, не строят серьезных планов на будущее и не готовы включиться в решение амбициозных задач по модернизации российской экономики. Одновременно это служит свидетельством недоверия бизнеса к той системе отношений, в которой он существует, к той институциональной среде, которая сформировалась в России за годы реформ.

Важно отметить, что те данные, на которые мы ссылаемся, получены в результате опросов представителей малого и среднего бизнеса. Однако и в деятельности крупных компаний прослеживаются те же приоритеты. Конечно, масштабы здесь иные и планы составляются на более продолжительные сроки. Тем не менее, характерно, что и они стремятся выжать максимум возможного из того экономического потенциала, что достался им в наследство от прежней эпохи в истории страны. При этом, несмотря на все призывы, российские частные корпорации не проявляют готовности к масштабным инвестициям в инновационные проекты, с которыми связано будущее страны и ее экономики. По нашему мнению, это служит достаточным свидетельством недостатка системного доверия в России. Тем более что люди, представляющие крупный бизнес, ближе к власти и сами являются влиятельными социальными акторами, во многом определившими тот характер отношений, что сложился в стране за годы реформ.

Дополнительным аргументом в пользу вывода о нехватке системного доверия может служить недавний доклад Института социологии РАН, подготовленный им совместно с Фондом Ф. Эберта (ФРГ)¹. Содержащиеся в нем данные неутешительны. Оказывается, 92% россиян часто либо иногда испытывают чувство «несправедливости всего происходящего вокруг». 72% – как минимум иногда испытывают «желание перестрелять всех взяточников и спекулянтов». Примерно три четверти молодых людей готовы покинуть страну и уехать за рубеж. Конечно, между нашими желаниями и нашими действиями чаще всего «дистанция огромного размера». Однако приведенные данные говорят о многом. Они служат очевидным свидетельством глубокой неудовлетворенности большинства россиян тем обществом, в котором им приходится жить. Эту неудовлетворенность хорошо чувствует бизнес, что и определяет его сомнения относительно

¹ Двадцать лет реформ глазами россиян (опыт многолетних социологических замеров). Аналитический доклад // [http // www. isras. ru](http://www.isras.ru)

перспектив сложившейся в России системы социально-экономических и политических отношений.

Таким образом, те проблемы, которые препятствуют модернизации российской экономики, вероятнее всего, обусловлены недостатком системного доверия. Поэтому и пути решения этих проблем следует искать в данном направлении. Но прежде необходимо выяснить, с чем могут быть связаны причины такого недоверия.

И здесь, в первую очередь, обращает на себя внимание растущее социальное расслоение. Оно продолжает углубляться на протяжении всего периода рыночных реформ. Однако в фазе экономического подъема эта проблема не воспринималась так остро, как сегодня. Тогда регулярно повышались зарплаты и пенсии, что вело к устойчивому росту реальных доходов населения. Ситуация изменилась принципиально после вступления российской экономики в фазу рецессии осенью 2008 года. С этого момента заработная плата бюджетников не повышалась в течение целых трех лет. Для бизнеса кризис стал прекрасным поводом к замораживанию, а то и снижению оплаты труда наемного персонала. При этом цены и тарифы на основные потребительские товары и услуги продолжают расти не снижающимися темпами. В итоге за минувшие три года реальные доходы населения снизились весьма существенно. Особенно болезненно это снижение воспринимается на фоне неуклонного увеличения числа российских миллиардеров и процветания правящей бюрократии. Получается, что богатое меньшинство и власть, выражающая его интересы, перекладывают основные тяготы кризиса на рядовых россиян. Широкие слои населения начинают все отчетливее понимать, что не только издержки кризиса, но издержки всего процесса реформирования и модернизации экономики ложатся прежде всего на них. В этой связи все большие сомнения вызывает необходимость сохранения «плоской» шкалы налога на доходы физических лиц и отсутствие налога на наследование крупных состояний. Видимо, в обществе усиливается убежденность в том, что при сохранении нынешней системы отношений в экономике большинство россиян не имеет шансов обеспечить себе достойную жизнь. Этим и объясняется широко распространенное ощущение несправедливости происходящего.

Другой важной причиной системного недоверия, вероятно, является сомнительная легитимность прав собственности, приобретенных в ходе бесплатной приватизации начала 90-х годов. В ходе этой кампании громадный экономический потенциал, создававшийся усилиями всего народа на протяжении десятилетий советской власти, попал в руки случайных

людей, которые в массовом сознании имеют стойкую репутацию спекулянтов и жуликов. Наверное, со временем, рядовые россияне примирились бы с переходом государственных предприятий в частную собственность, если бы, как их уверяли, новые владельцы предприятий действительно оказались эффективными собственниками, содействовали их модернизации и техническому перевооружению, заботились о процветании страны и повышении благосостояния ее граждан. Тогда бы, вероятно, и приобретенные ими права собственности обрели легитимность. Вместо этого новые собственники проявили в основном заботу о личном обогащении и устройстве для себя роскошной жизни. Потому-то до сегодняшнего дня их права собственности остаются под вопросом. Снять его государство не в силах, как бы того не хотело. Надо полагать, что вопрос о гарантиях прав собственности не будет урегулирован до тех пор, пока бизнес и власть не найдут решения, которое бы устраивало не только их, но и общество.

Третьей причиной недоверия к существующей системе отношений, скорее всего, являются особенности нынешней российской демократии. Она устроена таким образом, что не обеспечивает выявление действительных альтернатив нынешнему политическому курсу. Их блокируют существующие ограничения на регистрацию новых политических партий и на доступ к средствам массовой информации. Те же альтернативы, что предлагает так называемая системная оппозиция, похоже, уже не отражают реалий современной России. Следствием этого является видимость политической стабильности в сочетании с монополией на власть правящей бюрократии. К сожалению, такая «стабильность» скрывает многочисленные противоречия, зреющие в недрах российского общества.

Еще одной причиной системного недоверия, возможно, являются изъяны ныне действующей Конституции России. Основным из них служит односторонний акцент на права и свободы человека в ущерб его ответственности и обязанностям перед обществом. Уже в статье 2 Основного Закона провозглашается, что человек, его права и свободы являются высшей ценностью, а государство обязано признавать, соблюдать и защищать эти права и свободы. На первый взгляд, такая постановка вопроса выглядит очень привлекательно. Однако при внимательном рассмотрении выясняется, что она не вполне соответствует действительности, поскольку человек не может жить вне общества. А его права и свободы в полной мере способны гарантировать только здоровое общество. Это означает, что вопрос о ценностях должен ставиться иначе и, как минимум, предполагать гармонию интересов индивида и общества. К сожалению, российская Конституция не предусматривает механизмов, обеспечивающих такую гармонию. Правда, в статье 6 указывается, что каждый гражданин несет

равные обязанности, предусмотренные Конституцией. Однако фактически эти обязанности сводятся только к необходимости платить налоги, сохранять природу и нести военную службу, да и то с оговорками. Зато глава 2 Основного Закона почти целиком посвящена толкованию прав и свобод человека.

Возможно, такая расстановка акцентов была бы приемлема в ином обществе, с иной историей и традициями, где для человека на первом месте его личные, эгоистические интересы, но для которого, вместе с тем, вошло в привычку исполнение необходимых общественных обязанностей. Россияне же, в своем большинстве, впитали совершенно иные традиции. Для них исполнение общественных обязанностей должно быть наполнено высоким духовным и (или) гражданским смыслом. Они готовы нести такие обязанности, но в обмен на это вправе рассчитывать на заботу со стороны государства, в том числе, в тех вопросах, которые в других странах человек обычно решает самостоятельно. Поэтому, когда российское государство отказалось от своего прежнего патернализма, когда общественные обязанности утратили свой высокий смысл, а высшей ценностью были провозглашены индивидуальные права и свободы, массовое сознание восприняло это как освобождение от какой бы то ни было ответственности перед обществом. Такое понимание буквы и духа ныне действующей Конституции характерно для всех слоев общества, включая и чиновников. Для них как представителей государства на первом месте оказывается не соблюдение и защита прав и свобод российских граждан, к чему они, казалось бы, призваны, а их личное право обогащаться любыми способами за счет этих людей. Похоже, что само устройство базовой системы формальных правил общественного взаимодействия превращает коррупцию в системный порок российского общества.

Весьма вероятно, что первопричиной системного недоверия в России является состояние неформальных институтов. Сегодня российскую правящую элиту очень привлекает западный образ жизни и она использует любую возможность, чтобы окунуться в его атмосферу. Такой настрой транслируется элитой в общество, что во многом определяет царящие в нем настроения. Все больше россиян живут и работают за рубежом. Представители элиты отправляют туда свои семьи. Не только дети элиты, но и дети людей из среднего класса все чаще учатся в западных университетах и колледжах. Элита регулярно и подолгу бывает за границей, размещает там свои капиталы, скупает недвижимость и активы зарубежных компаний. Многих представителей элиты удерживает в России только их

бизнес, да и то до тех пор, пока высокая норма прибыли оправдывает повышенные риски ведения дел. Подобная ситуация вызывает соответствующие настроения. Ширится число тех, кто рассматривает свой бизнес в России как нечто временное, преходящее. А если это так, тогда нет смысла делать серьезные вложения в будущее. Главное, скопить капитал и уже окончательно покинуть страну.

Подобные настроения все шире распространяются и в молодежной среде, что подтверждают данные социологических опросов. Правда, некоторые социологи успокаивают, подчеркивая, что стремление пожить за границей типично для развитых стран и усиливается в условиях глобализации. Однако есть одно «но». Россию покидают наиболее энергичные, талантливые и образованные люди. Те же, кто приезжает к нам из других стран, не являются равноценной заменой отъезжающим. Поэтому человеческий потенциал страны неуклонно оскудевает, что служит дополнительным фактором бегства капиталов. Страна, чья молодежь настроена на эмиграцию, не имеет будущего. Во всяком случае, это будущее не выглядит оптимистичным, что является самой серьезной причиной недоверия к сложившейся системе отношений.

Еще одной значимой чертой современного состояния неформальных институтов в России является подмена всего множества социальных и духовных ценностей утилитарными ценностями наживы и потребления. Здоровое общество отличается от больного как раз тем, что, наряду с ценностями накопления материальных благ, бытового комфорта и потребления, существуют иные ценности, связанные с гражданской ответственностью, солидарностью, состраданием и сочувствием, необходимостью помогать слабым, заботиться о будущих поколениях наших сограждан. Именно на этих ценностях основано функционирование таких сфер общественной жизнедеятельности, как государственное управление, охрана правопорядка, защита Отечества от внешних угроз, образование и воспитание детей, здравоохранение, социальное обеспечение, производство культурных благ и научных знаний. Разумеется, эти ценности не могут и не должны целиком заменять материальную мотивацию. Однако все же именно они призваны служить первичными мотивами деятельности в указанных сферах. Когда же и здесь на первый план выступает погоня за материальным богатством, тогда их функционирование нарушается, цели деформируются, что самым негативным образом отражается на всем обществе. К сожалению, именно такая подмена и характерна для современной России. Но общество, в котором все продается и покупается, не может быть здоровым. Продажность как диагноз нравственного нездоровья служит первопричиной не только коррупции, но и системного недоверия.

Наконец, немаловажной причиной системного недоверия может выступать институциональная нестабильность. На протяжении последних двадцати лет в стране царит атмосфера непрерывного реформирования всего и вся (хотя это зачастую не означает реальных позитивных преобразований, нередко вырождается в изменения негативные). Создается впечатление, что реформированию не будет конца. Власть постоянно предлагает населению и бизнесу какие-то новации, вынуждая их приспосабливаться к новым правилам и процедурам, тратить на это дополнительное время и нести другие издержки. Иногда возникает ощущение, что реформы (либо их провозглашение) превратились у нас в самоцель, служат лишь оправданием создания новых бюрократических структур, помогают кому-то строить свою служебную карьеру. Этот процесс непрерывных институциональных изменений дезориентирует людей, вызывает чувство неуверенности в завтрашнем дне, ощущение хаоса и непредсказуемости происходящего, усиливая, таким образом, недоверие к существующей системе отношений в экономике и обществе.

Сформулированные выше положения позволяют наметить пути решения проблемы системного доверия. Прежде всего, необходимы меры, препятствующие дальнейшему углублению социального расслоения. Для этого требуется, во-первых, воссоздание эффективного механизма перераспределения доходов и накопленного богатства. Во-вторых, необходимо преодоление диспропорций в оплате труда в пользу видов деятельности, требующих высокой квалификации и имеющих приоритетное социальное значение. В-третьих, нужны изменения в законодательстве о социальном партнерстве, позволяющие профсоюзам более эффективно отстаивать интересы лиц наемного труда.

Второй ряд мер призван содействовать повышению гарантий прав собственности, включая обеспечение легитимности собственности, приобретенной в ходе приватизации 90-х годов. Решение проблемы может быть связано с поиском форм компенсации обществу тех потерь, которые оно понесло в результате приватизации, со стороны лиц, чье процветание обусловлено переходом к ним прав собственности на созданный в советский период экономический потенциал. Эти компенсации не обязательно будут иметь форму денежных выплат населению. Более оправданы целевые инвестиции в развитие прогрессивных производств и социальной инфраструктуры. Главное, чтобы выбор формы этих компенсаций стал результатом общественного согласия и содействовал признанию легитимности юридически оформленных прав собственности.

Важной мерой на пути к доверию могло бы стать создание островов стабильности в меняющейся институциональной среде. Более всего на эту

роль подошли бы образование, здравоохранение, фундаментальная наука и искусство, которые в канун начала реформ были вполне конкурентоспособны по мировым меркам. К сожалению, в свое время этого не было сделано. Сегодня же процесс реформирования в этих сферах зашел настолько далеко, что, скорее всего, он уже необратим.

В этих условиях своеобразным зародышем будущих островов стабильности мог бы стать более трезвый взгляд на наше советское прошлое, разумное сочетание разоблачения пороков советского строя с признанием его исторических достижений. Очевидно, что в ту эпоху, наряду с явными недостатками, трагическими ошибками и прямыми преступлениями было и много положительного. Несмотря на недостатки существовавшего политического режима, люди жили и трудились для лучшего будущего. Нельзя перечеркнуть жизненный путь и свершения многих поколений советских людей, честно служивших своему Отечеству. Но при этом важно избежать оправдания государственного терроризма советских времен, попрания политических прав и свобод, идеологического подавления личности.

Только поняв и признав все это, можно заложить фундамент согласия и доверия, столь необходимый нашему обществу. Чтобы добиться этого, надо возобновить широкий и открытый общественный диалог. Но чтобы такой диалог был плодотворен, нужно, взвесив ошибки последнего двадцатилетия, ясно представить, какое общество мы хотим построить, какие средства для этого нужны и какую цену готовы мы заплатить. Необходимо, наконец, добиться согласия относительно справедливого распределения выгод и издержек реформ, внести назревшие коррективы в сложившуюся систему политических, экономических и социальных институтов. Только таким путем можно вернуть доверие, которого сегодня нам так не хватает.
