

*Наумов Д.И., к.соц.н., доцент,
Белорусский государственный экономический университет;
Швед В.В., к.э.н., доцент,
Винницкий институт Университета «Украина»;
Михайлик Ф.В.,
Белорусский государственный экономический университет*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

INSTITUTIONAL TRUST AS AN OBJECT OF ECONOMIC AND SOCIOLOGICAL RESEARCH

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению проблематики социального доверия, рассматриваемого в качестве нормативного основания социальной редукции в условиях современного общества, позволяющей минимизировать риски от высоких темпов социальной динамики, постоянного институционального усложнения и роста культурного многообразия в условиях глобализации.

Ключевые слова: институциональное доверие, общество, социальные институты, риск, экономика.

Abstract. The article is devoted to the consideration of the issues of social trust, considered as the normative basis for social reduction in modern society, which minimizes the risks of high rates of social dynamics, constant institutional complexity and the growth of cultural diversity in the context of globalization.

Key words: institutional trust, society, social institutions, risk, economics.

Постановка проблемы. Проблематика институционального доверия представляет несомненный научный интерес для современного социально-гуманитарного знания, что обусловлено комплексом разнородных причин.

С социально-философской точки зрения актуальной является задача раскрытия диалектических взаимосвязей между доверием и нормативно-ценностным основанием индивидуального и коллективного бытия. Ведь доверие, выступая в качестве личностного мировоззренческого принципа, обеспечивает поддержание аксиологического базиса и нормативного порядка как различных сообществ, так и всего социума.

В культурологическом аспекте интерес представляет вопрос об этнокультурной специфике конструирования и поддержания на оптимальном уровне межличностного и институционального доверия в рамках конкретного сообщества, о функциональной роли в данном процессе культурных практик, обычаев и традиций. Особый интерес в данном случае представляет ситуация мультикультурного общества, в котором этнокультурные различия обуславливают различные вариации как межличностного, так и институционального доверия в границах локальных сообществ. Как полагает Ф. Фукуяма, в глобальном мире культурная дифференциация является серьезным вызовом для развития всего человечества: «Если большинство из наиболее важных социальных проблем, которые еще предстоит решить, связано с культурными особенностями, и если главные различия между обществами носят не

политический, идеологический или даже институциональный, но именно культурный характер, то ясно, что общества будут держаться сфер, определяющих их культурные отличия, и что последние приобретут еще более отчетливые черты и в ближайшие годы сохранят свою важность» [1, с. 575].

В условиях глобального миропорядка актуализируется политологическое измерение институционального доверия, которое делает предметом рассмотрения установление и поддержание общественных «правил игры». Данный аспект раскрывает взаимосвязь между легитимностью и эффективностью политических институтов, между возможностью неформализованного гражданского сотрудничества и устойчивостью политической системы. Такая взаимосвязь актуализирует роль государства как верховного арбитра, основной задачей которого является поддержание на оптимальном уровне социально-политических процессов: «Демократические политические институты в не меньшей степени, чем бизнес, зависят от доверия, а снижение доверия в обществе требует более сильного вмешательства правительства с целью регуляции социальных отношений» [1, с. 589].

Для экономической науки проблематика социального доверия в принципе играет ключевую роль, так как делает возможным объяснение комплекса экономических отношений акторов в условиях различных экономических систем: как рыночной (инвестиции, предпринимательство, трансакционные издержки и т.д.), так и командно-административной (неэквивалентный обмен экономическими ресурсами между индивидами, пресловутый блат как квинтэссенция практики неформальных экономических соглашений и пр.).

В целом, институциональное доверие выступает в качестве интересного и сложного объекта междисциплинарного научного исследования, позволяющего эвристично связать воедино различные теоретические направления и парадигмы.

Анализ последних исследований и публикаций. В рамках современного социально-гуманитарного знания проблематика институционального доверия рассматривается достаточно активно и дифференцировано, привлекая внимание самых именитых исследователей. В ряду исследователей, внимание которых привлекла данная проблематика, находятся такие известные ученые, как П. Адлер, У. Бек, Д. Гамбетта, Э. Гидденс, Г. Зиммель, Н. Луман, Б. Миштал, Д. Норт, Э. Остром, М. Сасаки, Ф. Фукуяма, Д. Штолле, П. Штомпка, Ю.А. Зубок, С.А. Кравченко, В.И. Чупров и др.

Одним из самых известных в мире исследователей данного проблемного поля является американский политолог Ф. Фукуяма, который концептуализирует доверие как фундаментальный конституирующий принцип современного социума: «Человеческие сообщества зависят от взаимного доверия и не возникают естественным образом, если оно отсутствует» [1, с. 51]. Для Ф. Фукуямы актуальность доверия в постиндустриальном обществе определяется тем, что оно, наряду с моральными обязательствами и социальной ответственностью, аксиологически фундирует его формальные практики и механизмы, обеспечивая возможность успешного развития человечества. Макроэкономическая функциональность доверия, согласно американскому исследователю, определяется его способностью снизить экономические риски в отношениях между различными хозяйствующими субъектами: «Права собственности, контракт и коммерческое право – необходимые институты для создания современной, рыночно ориентированной экономики, но в то же время общество имеет возможность ощутимо сэкономить на операционных издержках, если эти институты подкреплены социальным капиталом и доверием» [1, с. 546]. Фактически доверие обеспечивает возможность социальной самоорганизации, которая

функціонально необхідна для успішної роботи як ринкових економічних інститутів, так і демократических політичних інститутів.

Безумовно, найбільший інтерес дане проблемне поле представляє для дослідників економічного профіля, які розглядають довіру в максимально широкому теоретичному контексті. Особливо дана ситуація характерна для робіт таких лауреатів Нобелівської премії по економіці, як Дуглас Норт, Джордж Акерлоф і Роберт Шиллер.

Д. Норт розглядає довіру в контексті здатності сучасного суспільства створювати ефективні і стабільні інститути, здатні адаптуватися в постійно змінюючихся соціально-економічних і політичних умовах глобального світу [2]. Для американського економіста очевидна тісна взаємозв'язок інституціонального довіри, економічного і політичного поведіння індивіда в складноустроєному суспільстві ринкового типу: «Государство в благополучних суспільствах росте, але росте за рахунок надання більш дорогих і якісних суспільних благ (освіта, інфраструктура, соціальне страхування) і підтримки достатньо дорогих демократических інститутів влади. Всі послуги держави надаються на неуприлюдненій основі. Бюрократія в такій системі підконтрольна закону, діє професійно і не зливається з бізнесом. Саме в такій системі виникають достовірні зобов'язання і довіра між владою і суспільством» [3, с. 29]. В цьому плані довіра, як модель поведінки, відносно індивідуальні і колективні інтереси і цілі, виступає як обов'язкова передумова для зв'язу формальних і неформальних інститутів.

В спільній роботі Дж. Акерлоф і Р. Шиллер розглядають довіру як фактор, який не тільки визначає правила взаємодії економічних акторів, але має макроекономічне значення, впливаючи в самому широкому сенсі параметри розвитку економіки [4]. Більше того, Р. Шиллер вважає, що новою формою розвитку людства є «нарративна економіка», в якій як надлишок, так і дефіцит довіри з-за величезних масштабів розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і віртуальних соціальних мереж веде до масштабним макроекономічним наслідкам [5]. Тому в інтересах підтримки оптимального рівня довіри в економічній сфері держава зобов'язана активно формувати і проводити відповідну економічну політику, коректуючу ринкові процеси і інститути.

В аналогічних концептуальних рамках розглядає довіру М.А. Вахіна, для якої вона виступає в якості інституціонального інструмента підтримки соціальної справедливості в ринковій системі, як базового принципу легітимації всього комплексу економічних відносин. Для М.А. Вахіної інститути олицетворяють собою багатовікові результати і способи людської діяльності, історично підтвердивши власну ефективність і тому автоматично вироблювані в нових соціальних умовах. Тому вона трактує інституціональну довіру як квінтесенцію опосередованих відносин, як «обезличену довіру в відношенні офіційно встановлених правил, норм і предписань, неформальних норм, які їм супроводжують, а також організацій, які їх забезпечують» [6, с. 127]. При цьому інституціональну довіру в обов'язковому порядку включає в себе суб'єктивний компонент, зумовлений необхідністю персоніфікації індивідом соціальних відносин і діяльності соціальних інститутів. В цьому заключається визначений

парадокс институционального доверия как социального феномена, который посредством персонификации символически минимизирует институциональную и функциональную сложность современного общества. В результате персонификации или даже более широких интерпретационных схем современный человек «постоянно антропоморфизует окружающий мир, и теперь он доверяет / не доверяет не только людям, но и техническим системам, очеловечивая их» [7, с. 284]. Если на уровне государства институциональное доверие выступает в качестве фактора, обуславливающего параметры реализации «функций государства и гражданского общества по обеспечению социальной справедливости» [6, с. 141], то на уровне организации экономического профиля (корпорации, фирмы и т.д.) – в качестве условия координации хозяйственной деятельности и фактора корпоративного управления.

В целом, доверие в экономическом дискурсе обычно трактуется как тип рискованного поведения актора, оценивающего вероятность оппортунистического поведения контрагента, ведущего к нарушению формальных и неформальных «правил игры», как достаточно низкую. В рамках контрактных отношений это позволяет актору сотрудничать с контрагентом без применения специальных мер предосторожности в отношении возможных рисков (несоблюдения зафиксированных в контракте договоренностей, невыполнения взятых на себя обязательств и др.).

Таким образом, изучение различных аспектов институционального доверия является популярным направлением в современном социально-гуманитарном знании, позволяющим выявить роль субъективной составляющей институциональных трансформаций.

Формирование целей статьи. Статья посвящена раскрытию концептуальных оснований институционального доверия, выступающего в качестве объекта экономико-социологического исследования.

Изложение основного материала исследования. Вопрос об экспликации концептуальных оснований институционального доверия первоначально предполагает характеристику теоретических трактовок доверия, распространенных в разных научных дисциплинах и сферах экономической практики.

Для философской мысли доверие является онтологическим принципом социальной реальности, делающим возможным совместную деятельность людей на основе общности ценностей, норм и традиций. Более того, доверие может выходить за социальные рамки, распространяя доверительные отношения на мир природы и техносферу. При этом в качестве атрибутивного свойства доверия постулируется свобода человека, как обязательное условие возможности свободного выбора модели поведения в условиях неопределенности и риска, а также ответственности за сделанный выбор и его результаты.

В психологии доверие определяется как модель поведения на основе уверенности индивида в предсказуемости и безопасности поведения других людей, связанных с ним личными и/или деловыми отношениями. В этом случае доверие выступает как психологическая проекция личностного опыта индивида, во многом определяемого характером социализации на ранних стадиях. Субъективную природу доверия подчеркивает факт индивидуального восприятия поведения других людей, при котором разные люди по-разному видят и оценивают одну и ту же ситуацию. Однако когнитивные способности, интеллектуальные качества, характер и темперамент участников интеракции могут существенно различаться. Кроме того, для установления и поддержания отношений межличностного доверия необходимы определенные личностные свойства (искренность,

лояльность, честность, эмпатия и т.д.), которые могут быть сформированы не в полной мере у человека. Соответственно, это создает вариации как в отношении параметров доверительного отношения к другим людям, так и в конкретной модели доверительного поведения.

В социологии доверие рассматривается как вид социальных отношений на основе особой системы ценностей, норм и правил. Доверие как социальный феномен возникает в межличностных и групповых взаимодействиях, на которые оказывают влияние как личностные особенности, так и социальные и организационные условия. Для большинства социологов априорным является утверждение о конституирующей функции доверия в отношении мира повседневности и социального порядка. Это обусловлено необходимостью минимизации неопределенности и риска, которые являются неотъемлемыми компонентами человеческого взаимодействия. В этом случае доверие выступает в качестве важного звена, связывающего между собой системы внешней регуляции и саморегуляции. Соответственно, оно выступает как нормативное основание действия, позволяющего если не элиминировать неопределенность и риск, то снизить их деструктивный потенциал для индивида. Кроме того, доверие является ключевой стратегией в деле построения определенного и контролируемого будущего, т.к. оно закладывает необходимость и функциональность кооперативного поведения в среднесрочной перспективе. В социологии управления доверие рассматривается как фактор успешной работы организации, в которой сотрудники должны эффективно работать вместе для достижения конкретных целей как на личном, так и на организационном уровнях.

В экономической теории доверие рассматривается как компонент рыночных отношений, который позволяет получить субъекту бизнеса преимущества в условиях конкуренции. Поставляя товары или оказывая услуги на достаточном уровне качества, фирма тем самым создает хорошую репутацию у потребителей, что позволяет успешно сегментировать рынок и обеспечить гарантированное будущее положение на этом сегменте рынка. Соответственно, благодаря хорошей репутации фирмы и доверию к ней со стороны потребителей достигается компромисс между ценой товаров/услуг и их качеством. В финансовой сфере и на инвестиционном рынке доверие рассматривается как неформализованное нормативное основание соответствующей экономической деятельности (например, покупка активов, осуществление инвестиций и займов), которое в определенной степени гарантирует выполнение контрагентами своих обязательств. Для сферы маркетинга изучение доверительных отношений между фирмой и клиентом является ключевой задачей, обуславливающей эффективность рекламы, продвижения товара на рынок и сервисного обслуживания. Кроме того, в современных экономических условиях актуальность и функциональная значимость доверия резко возросла благодаря развитию информационно-коммуникационных технологий. Так, операции в режиме онлайн и обменные отношения в интернете характеризуются сложностью электронных транзакций, высокой скоростью информационного обмена, потенциальными технологическими ошибками, неопределенностью, анонимностью, отсутствием контроля и потенциальным мошенничеством. Поэтому доверие является важнейшим элементом электронной торговли (как доверие к транзакции, к контрагенту, к виртуальной среде, к технологиям и т.д.), который позволяет субъектам онлайн бизнеса поддерживать на оптимальном уровне отношения между всеми его сторонами.

Таким образом, проблематика доверия является популярной темой во всех социально-гуманитарных дисциплинах, однако сложный, многомерный и субъективный характер данного феномена делает его сложным объектом концептуализации. Это позволяет М. Аль-Мутаири констатировать необходимость объединения традиционных теоретических подходов к данному феномену (например, в рамках теории игр) с современными когнитивными, социологическими и психологическими теориями с целью построения верифицируемой и эвристичной модели доверия [8, р. 96]. Обоснованность и актуальность данного тезиса может быть подтверждена при обращении к феномену институционального доверия, как маркеру полезности и эффективности как отдельного социального института, так и всей институциональной инфраструктуры. Как известно, в большинстве постсоветских государств наблюдается не только не очень высокий уровень доверия граждан друг к другу, но и низкий уровень институционального доверия.

Итак, институциональное доверие выступает как позитивное отношение индивида к институциональным структурам в обществе, возникающее в контексте определенных экономических, политических и социокультурных процессов. При этом речь идет не сколько о доверии к должностным лицам, представляющим в рамках своей компетенции соответствующие организации и структуры, сколько о положительном отношении индивида к формальным правилам, нормам и процедурам, к деятельности институционализированных структур в целом. Такая амбивалентность природы институционального доверия создает определенные сложности в адекватной оценке социальной эффективности как отдельных организаций и учреждений, так и всей системы институтов в целом. Особенно это заметно в случае государства, как основного института, обеспечивающего коллективное целеполагание, мобилизацию и распределение ресурсов, поддержание социального порядка и т.д. Зачастую позитивное отношение к государству в целом способно элиминировать значимость низкой общественной оценки политических, административных и экономических элит в силу их некомпетентности и коррумпированности.

В современной социологии, дистанцировавшейся от методологической перспективы индивидуализма, выделяют следующие основные теоретические интерпретации данного феномена: институциональное доверие как фактор минимизации системных рисков в условиях глобального миропорядка и поддержания социальной стабильности; институциональное доверие как основа формирования социального капитала, его аккумуляции и конвертации в другие виды ресурсов; институциональное доверие как нормативная основа социального порядка в современном обществе, в котором происходит формализация социальных отношений на фоне сужения приватного пространства и ослабления личностных отношений. Соответственно, институциональное доверие является феноменом макроуровня, оно не связано с конкретной ситуацией межличностного взаимодействия, направлено на социальные сообщества, организации и институты. В целом, институциональное доверие характеризует общую оценку социальной эффективности всей институциональной инфраструктуры общества, но без корректной дифференциации рациональных и социально-психологических оснований соответствующей модели поведения, необходимой для определения его структурных характеристик как атрибута социальной среды в современном обществе.

Выводы. Таким образом, институциональное доверие является сложным объектом для экономико-социологического исследования, актуальность и необходимость изучения которого в условиях постсоветского социума определяется задачами политического и

экономического прогнозирования, модернизации политической системы, оптимизации социальных и экономических отношений, учета и блокирования рисков глобализации.

Список использованных источников

1. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. 730 с.
2. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 256 с.
3. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгафт Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара, 2011. 480 с.
4. Akerlof G.A., Shiller R.J. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism. Princeton University Press, 2009. 248 p.
5. Shiller R.J. Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events. Princeton University Press, 2019. 400 p.
6. Вахтина М.А. Институциональные основания справедливой рыночной экономики. Самара: Изд-во СамНЦ РАН, 2013. 255 с.
7. Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества / отв. ред. А.Б. Купрейченко, И.В. Мерсиянова. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2013. 564 с.
8. Al-Mutairi M. Preference Uncertainty and Trust in Decision Making. Waterloo, Ontario, Canada, 2007. 168 p.
9. Швед В. Доверие – психологическая категория или экономическая ценность? *Проблеми економіки*, 2018, № 1 (35). С. 274-279

*Presnyakov V.A., 3rd year student of the specialty «Political management»,
Belarusian State University of Economics.*

*Ponezhanka V.D., 1st year student of the specialty « World economy»,
Belarusian State University of Economics*

*Sciences director: Naumov D.I., Ph. D. sciences,
associate professor of the Department of economic sociology,
Belarusian State University of Economics*

**SOCIAL DEVELOPMENT OF SOCIETY THROUGH THE PRISM OF
ASSESSMENTS OF THE ROC**

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВО ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ОЦЕНОК РПЦ

Annotation. This article discusses the transformation of the ideological components of religion in modern society. The article reveals what elements of the religious system of Orthodoxy determine a person's attitude to the processes in Russian society, form his value orientations, develop motives and attitudes, develop character and morals, base spiritual needs and preferences. The subject of the study is the Epistles of the Patriarch of the Russian Orthodox Church – Kirill. This choice is due to the fact that the ROC is the largest and most influential religious organization in the post-Soviet territory. The method of research was content analysis, that is, processing of text information with subsequent translation into quantitative indicators. The article deals with the main