

Институциональное доверие к деньгам как экономический фактор

© 2015 Коновалова Мария Евгеньевна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
443090, г. Самара, ул. Советской Армии, д. 141
© 2015 Суриков Константин Юрьевич
доктор экономических наук, доцент
управляющий отделением по Самарской области
Волго-Вятского главного управления Центрального банка
Российской Федерации
443099, г. Самара, ул. Куйбышева, д. 112
E-mail: mkonoval@mail.ru, sourikov.k@mail.ru

Рассматриваются основные теоретические и методологические проблемы исследования содержания категории доверия, имеющего амбивалентный характер. Раскрыта роль институционального доверия к деньгам как экономического фактора, способствующего развитию денежно-кредитной сферы. Обоснована трактовка доверия как базового неформального квазиинститута.

Ключевые слова: доверие, институт, институциональное доверие, уверенность, вера, деньги, денежно-кредитная сфера.

В современных условиях вовлечение доверительных отношений в процесс функционирования социально-экономической системы общества уже не вызывает вопросов. О важности данного явления все активнее говорят исследователи, относящиеся не только к социологическим, философским, политологическим, но теперь уже и к экономическим наукам. Такой междисциплинарный подход к содержанию дефиниции доверия свидетельствует об амбивалентном характере явления, что обуславливает наличие серьезных трудностей для исследователей, анализирующих данную проблему. Немаловажное значение имеет и тот факт, что уровень доверия довольно сложно поддается количественной оценке традиционными экономическими методами, и это заставляет ученых опираться в своем анализе на данные социологических опросов. Подобный факт объясняется тем, что доверие на сегодняшний момент остается “темной лошадкой”, особенно в экономической сфере, это обусловлено довольно поздним попаданием данной категории в поле зрения экономистов. Тем не менее можно выделить ряд авторов, которые внесли существенный вклад в исследование рассматриваемого явления, среди западных ученых это труды американского экономиста и социолога Ф. Фукуямы, чья книга о доверии и его роли в экономической системе достаточно сильно популяризировала эту проблематику, также сюда следует отнести и работы таких выдающихся экономистов,

как К. Эрроу, Дж. Ходжсона, А. Селигмена, А. Штомке, Я. Корнаи, Д. Скотта и многих других. Также нельзя не отметить роль австрийской школы в лице Л. Фон Мизеса, который изучал особенности человеческого поведения в процессе предпринимательской деятельности, одной из составляющих которой выступает доверие. Постепенно проблематика, связанная с доверием в социально-экономической системе, появилась и в российском научном мире, наиболее известными стали работы Б. Мильнера, А. Олейника, В. Радаева, В. Дементьева, Я. Сергеенко, А. Ляско, А. Белянина, В. Зинченко, С. Важенина, В. Сухих и ряда других. Однако, по мнению некоторых ученых, “пока еще не сформировалось устойчивое определение этого понятия”¹. Данное обстоятельство обусловлено “многоликостью” исследуемой проблемы, гносеологические корни которой уходят в психологию и социологию, однако в последние десятилетия все более активно исследуются в экономике. Связано это, прежде всего, с повышением роли внеэкономических факторов в хозяйственной деятельности агентов. Взаимосвязь социальных, психологических и экономических аспектов данной проблематики отражена в работе Ф. Фукуямы, который подчеркивает: “Хотя хозяйственная деятельность неразрывно связана с социальными и политическими процессами, существует ошибочная тенденция, поощряемая современной экономической мыслью, рассматривать экономику как са-

мостоятельную сферу, управляемую своими особыми законами и отделенную от остального социума. В таком свете экономика предстает неким изолированным пространством, в котором люди собираются вместе лишь для того, чтобы удовлетворить эгоистические потребности и желания, а уже затем вернуться к своей “настоящей” жизни в обществе. Но на самом деле это неверно, поскольку в любом современном обществе экономика представляет одну из базовых и постоянно изменяющихся сфер человеческого общения. Из всех форм экономической деятельности едва ли существует такая, в которой можно было обойтись без социального взаимодействия². Осознавая столь многомерное содержание данного явления, на наш взгляд, требуется четкое определение места доверия в экономической науке. Исследование различных экономических явлений и процессов приводит к пониманию того, что большинство из них могут трактоваться как научные категории, как факторы или как институты. Попробуем применить данный алгоритм к стоящей перед нами задаче выявления содержания доверия в экономической сфере. Философский словарь дает следующее определение научной категории: “Формы осознания в понятиях всеобщих способов отношения человека к миру, отражающие наиболее общие и существенные свойства, законы природы, общества и мышления”³. В книге “Экономическая энциклопедия. Политическая экономия” категория определяется как обобщенное абстрактное (теоретическое) выражение объективно существующих производственных отношений, их различных проявлений, сторон, черт. Экономические категории выступают как “мысленные слепки”, отражения экономических отношений, процессов, явлений”⁴. По мнению С.Г. Важенина, В.В. Сухих, доверие не может являться экономической категорией, поскольку, скорее, это психологическое чувство, эмоция, в основе которой могут лежать иррациональные установки. Так, В. Тамбовцев отмечает, что “категории доверия, что психологической, что социологической, что экономической нет места в мире с полной рациональностью агентов. Доверие возникает там и тогда, где и когда мы имеем дело с экономическими агентами, знания которых не полны, вычислительные возможности крайне ограничены. Доверие как специфическое, особенное отношение возникает тогда, когда знание не актуализируется, хотя оно присутствует, но в снятом и непосредственно не просматриваемом виде”⁵. Таким образом, данное явление не обладает высоким уровнем абстракции и тем более не отражает в научном сознании действитель-

ных экономических отношений. В экономической науке понятие “доверие” может, скорее, быть комплементарным (дополнительным), так как позволяет исследовать его влияние на экономическое поведение человека. В этой связи логично обратиться к понятию фактора. Философский словарь дает следующее определение фактора: “Под фактором понимается движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающая влияние на результат производственной и экономической деятельности”⁶. С.Г. Важенин, В.В. Сухих приводят следующее определение фактора: “Фактор – это существенное обстоятельство, способствующее какому-либо процессу или явлению”⁷. По мнению Е.Е. Румянцевой, фактор – причина, движущая сила, ресурс какого-либо процесса, явление, определяющее характер или отдельные черты этого процесса⁸. С этой точки зрения, доверие, которое подчас оказывает стимулирующее воздействие на принятие каких-либо решений, может выступать фактором экономического развития, на что указывает В.Е. Дементьев, который полагает, что “доверие – это фактор функционирования и развития современной рыночной экономики”⁹. Данный фактор действует в любой экономике, при любой социально-экономической системе, хотя его виды, типы, а также роль могут существенным образом трансформироваться в процессе изменения самой социально-экономической системы. Более того, на наш взгляд, доверие предстает не только фактором экономического развития, но и неким результатом эффективного функционирования системы.

Теперь обратимся к самой дискуссионной проблеме, а именно к оценке доверия с позиции института. Здесь уместно привести некоторые традиционные определения института, имеющиеся в научной литературе. Так, Г.Б. Клейнер дает следующее определение института: “Под институтами будем понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп”¹⁰. Профессор Р.М. Нуреев полагает, что “институт – правила игры в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также система мер, обеспечивающих их выполнение. Они создают структуру побудительных мотивов человеческой деятельности,

уменьшают неопределенность, организуют повседневную жизнь”¹¹. Можно привести и еще ряд определений, затрагивающих в большей степени социальную природу данного понятия. Институт – это продукт социального взаимодействия (социальный продукт), который представляет собой элемент социальной структуры общества. Институт – внутренняя этическая (моральная, нравственная, ценностная) норма, которая определяет внешнюю позицию индивида, т.е. влияет на его поведение. В настоящее время среди научного сообщества нет единого мнения относительно возможности определения доверия как института. Так, по мнению С. Важенина и В. Сухих, доверие не стоит рассматривать как институт, поскольку “это ожидание не является нормой или системой мер для их поддержания, если следовать общепринятому определению института в экономической науке, ...можно говорить лишь об институтах создания, поддержания или эрозии (разрушения) доверия, то есть о тех системах норм и мер их поддержания, которые влияют на доверие как экономический фактор”¹². Однако есть и другие мнения относительно “институционализации” доверия. Так, в монографии А. Белянина и В. Зинченко приводится следующее определение доверия: “Понятие доверия в общем случае может быть сформулировано как ожидание того, что на партнера можно положиться в отношении его обязательств, предсказуемости его поведения и честности в действиях и переговорах, при том, что он имеет возможность повести себя недобросовестно”¹³ (оппортунистически. – М.К., К.С.). Это определение примечательно со следующих позиций: во-первых, доверие ассоциируется в данном случае с ожиданием соответствующего поведения человека и, будучи, в общем-то внутренним чувством, эмоцией, тем не менее отражает социальные связи контрагентов и их представления об окружающем мире; во-вторых, доверие предполагает предсказуемость в повторяемых взаимодействиях, что, с одной стороны, изменяет стимулы к нечестному поведению в каждый данный момент, а с другой – подсказывает, что чувство доверия может изменяться, воспитываться, деградировать, т.е. эволюционировать. В-третьих, доверие практически всегда проявляется в те моменты, когда существует потенциальная угроза обмана, недобросовестного поведения, что обусловлено существованием конфликтов между институциональными интересами индивидов. В-четвертых, в основе чувства доверия лежат устойчивые социальные связи, а также механизм межличностной, интересубъективной привязанности людей друг к другу, что может в определенные момен-

ты служить самостоятельным фактором снижения транзакционных издержек. Здесь, на наш взгляд, уже прослеживается некий “институциональный след”, так как речь идет о роли доверия в снижении транзакционных издержек, что значительно повышает эффективность развития социально-экономической системы. Однако полагаем, что трактовка доверия как института в чистом виде пока является преждевременной. В научной литературе выделены определенные признаки, соответствие которым дает основание причислить научную категорию к институтам, среди них: 1) организация, ограничение и упорядочивание непрерывного взаимодействия субъектов в процессе воспроизводства различных отношений; 2) функциональность, т.е. необходимость, важность, соответствие поставленным целям развития социально-экономической системы; 3) наличие ограничителей в процессе функционирования в виде формальных и неформальных норм и правил, а также обладание механизмом инфорсmenta (принуждения, санкций), необходимых в качестве контроля за соблюдением этих норм. Таким образом в определении доверия как института, на наш взгляд, недостает главного отличительного признака, а именно наличия механизма принуждения (санкций) в случае недобросовестного поведения, в то время как первые два условия, в принципе, выполняются. Однако следует отметить мнение члена-корреспондента НАН Украины А.А. Грищенко, который полагает, что “доверие является базовым формальным институтом современной денежно-кредитной и финансовой систем”. Мы не разделяем его точку зрения именно из-за отсутствия действенного механизма инфорсmenta. С нашей точки зрения, доверие можно представить только как базовый квазиинститут неформального типа.

Далее необходимо указать и еще на одну проблему в терминологии, связанную с доверием. В научной литературе зачастую отождествляются такие понятия, как “доверие”, “вера” и “уверенность”. На наш взгляд, доверие отличается как от веры, так и от уверенности. Вера превышает силу внешних фактических и формально психологических доказательств, т.е. отсутствует необходимость в верификации представлений о том или ином объекте либо субъекте. Так, религиозный философ Л.И. Шестов подчеркивал различие между верой и доверием человека к наставникам, родителям и т.д., которое есть только “суррогат знания”, “знание в кредит”, “пред-рассудок”. Вера связана с соотношением предполагаемых действий с идеальным образом. Если такое соответствие происходит, речь идет о вере. Субъект верит, что будет так, и это

не требует никаких объяснений, ибо объяснение означает переход веры в знание, т.е. отрицание собственной специфики веры. Таким образом, доверие отличается от веры, поскольку оно более вариативно и безусловно, в то время как вера есть некий “величайший дар непостижимой творческой силы”. Также необходимо разграничить понятия доверия и уверенности, при том, что именно уверенность часто неправильно определяют как доверие. Проблема в том, подчеркнул Оливер Уильямсон в своей работе 1993 г., что если у нас уже есть уверенность в том, что наш партнер нас не обманет, доверяем мы ему, не доверяем мы ему, совершенно нерелевантно для итогов экономического взаимодействия, а главное, что мы идем, отдаем деньги, оформляем контракт, вносим предоплату и подобным образом демонстрируем свое согласие с ожиданием, что наш партнер поведет себя, как это предсказывается контрактом. Можно выделить следующие этапы формирования уверенности: 1) соответствие образа реальным действиям (знания); 2) соответствие предполагаемых действий образу (вера); 3) вера, основанная на знании (уверенность).

Следующая проблема в онтологии доверия состоит в выявлении его видов. Полагаем, что наибольшее внимание следует уделить разграничению доверия по уровням возникновения и степени персонификации. Модели доверительных отношений включают три уровня: минимальный (наноуровень) (доверие человека к самому себе, внутренние императивы поступков, основанные на собственном мнении и опыте), микроуровень (доверие к знакомым и незнакомым людям, обусловленное личным опытом взаимодействия), макроуровень (доверие к различным социальным, экономическим и политическим институтам). По степени персонификации различают персонифицированное, деперсонифицированное, обобщенное (институциональное) доверие. Полагаем, что наибольший интерес вызывает институциональное доверие, как обобщенное доверие, которое основано на ожиданиях того, что партнер будет вести себя предсказуемо в соответствии с общепризнанными нормами, причем как формальными, так и неформальными. По мнению М.А. Вахтиной, институциональное доверие можно охарактеризовать как обезличенное доверие в отношении официально установленных правил, норм и предписаний (институтов)¹⁴. Еще одно определение гласит: “Доверие к институтам - это опосредованная человеческими отношениями форма доверия. Поэтому в сложноорганизованном обществе, которое сплошь состоит из институтов и организаций, правомерно

говорить об институциональном доверии как доверии к институтам”¹⁵. Таким образом, можно выделить два принципиально важных момента, следующих из данных определений. Во-первых, институциональное доверие возникает только в случае дееспособности как формальных, так и неформальных институтов, которые способствуют уменьшению неопределенности, свойственной взаимодействию между экономическими агентами, а также снижению транзакционных издержек. Доверие к институтам определяется тем, насколько последние отвечают ожиданиям субъектов, т.е. тем, как они устроены с точки зрения экономической эффективности и социальной справедливости. По мнению Д.С. Львова, для того чтобы доверие к институтам укреплялось, необходимо реальное подтверждение того, что создаваемые институты работоспособны в условиях модернизируемой экономики и согласуются с массовыми представлениями о социальной справедливости. Во-вторых, институциональное доверие содержит в себе личностную компоненту, так как приходится доверять не только персонифицированным институтам - контрактам, законам и организациям, но и лицам, отвечающим за реализацию соответствующих правил, положений законодательства, будь то политики, чиновники, руководители коммерческих и некоммерческих организаций.

Одним из видов институционального доверия является доверие к институтам кредитно-денежной системы, таким как деньги, кредитный рынок, процент и ряд других институций. Ранее нами было установлено, что деньги представляют собой экономический институт, который вырабатывается общественным сознанием для реализации объективных потребностей людей в согласовании, сопоставлении и соизмерении оценок о различных объектах, суждениях, объективных явлениях и способах существования в социуме, сформированных на уровне индивидуального общественного сознания¹⁶. Доверительные отношения, на наш взгляд, являются неотъемлемой частью любых денежных транзакций, совершаемых экономическими агентами. Более того, обращение денег вообще может быть под угрозой, если участники монетарного обмена перестанут доверять институтам кредитно-денежной системы, начнут сомневаться в возможности обмена денег на товары и услуги, не будут уверены в будущей ценности денежных знаков и т.п. И, наконец, отсутствие доверия и уверенности в выполнении участниками взятых на себя монетарных обязательств подрывает саму возможность использования денежных инструментов в экономическом обороте. По мнению мно-

гих экономистов, современная денежно-кредитная система есть не что иное, как разветвленная сеть форм доверия. Принимая априори важность доверия как основы функционирования эффективной кредитной системы, а также системы общественного воспроизводства, выясним, на чем же строится доверительное отношение к деньгам. По мнению немецкого социолога Г. Зиммеля, доверие к деньгам “сочетает в себе элементы квазирелигиозной веры в то, что деньги будут иметь ценность в последующих сделках, и слабой формы индикативного знания, накопленного в прошлых монетарных обменах и транслируемого на будущие контракты в денежной сфере”¹⁷. Альтернативной точки зрения на проблемы доверия к денежным обязательствам придерживается А. Ляско, полагающий, что “экономические агенты стремятся использовать институциональные инструменты, которые призваны подкреплять, страховать или гарантировать их доверие в монетарных обменах, совершаемых по определенным социально санкционированным правилам”¹⁸. С ним солидарен и Н. Луман, утверждающий следующее: “Принципы доверия должны покоиться на твердом основании”¹⁹. В целях построения институциональной модели доверительных отношений в денежных транзакциях можно использовать две теории, которые отражают социальную природу монетарных отношений. Во-первых, это “кредитная теория денег”, обосновывающая положение о том, что все виды денежных форм, обращающихся в экономической системе, представляют собой социально упорядоченные долговые обязательства. Ценность каждого долгового обязательства определяется его потенциальной ликвидностью в последующих обменах. Наивысшую привлекательность, таким образом, имеют долговые обязательства центральных банков и национальных правительств, поскольку, с одной стороны, они принимаются в качестве средства уплаты налогов и совершения иных обязательных платежей, установленных государством. На другом полюсе системы денежных обязательств находятся обещания по оплате, выданные частными лицами (торговыми и кредитными организациями), их ликвидность представляется значительно более слабой, что обусловлено ограниченной возможностью использования данных средств для обслуживания широкого круга сделок. Таким образом, некоторые виды денег обладают различной ликвидностью и надежностью, что в конечном итоге формирует и разный уровень доверия к ним. Социальная природа денежных отношений проявляется не только в том, что долговые обязательства исходят от экономических аген-

тов, занимающих определенное место в общественной иерархии и системе распределения власти, но и в том, что относительная надежность обязательств низшего порядка удостоверяется эмитентами более ликвидных денежных форм. Менее ликвидные и надежные финансовые обязательства могут оплачиваться денежными инструментами более высокого качества, причём процесс трансформации долга происходит при непосредственном участии банковской системы и государства. Возможность восходящего движения от простых долговых обязательств к сложным инструментам межбанковского кредитования и рыночных операций центрального банка означает иерархическую упорядоченность институциональных систем поддержания денежного обращения.

Доверительные отношения в подобного рода иерархических системах должны отражать уровень ликвидности и надежности исполнения соответствующих финансовых обязательств. Участники рынка в наибольшей степени доверяют денежным обязательствам центральных банков и национальных правительств (как правило, это обусловлено накопленным запасом доверия и системой гарантий), в то время как обязательства отдельных банков и корпораций имеют меньшую ликвидность и надежность (а значит, и меньший уровень доверия). Таким образом, можно заметить, что пирамида доверительных отношений к денежным инструментам строится и поддерживается средствами институциональной защиты в полном соответствии с социально достоверной иерархией ликвидности долговых обязательств соответствующих эмитентов. Во-вторых, помимо кредитной теории денег, опирающейся на пирамидальную структуру институционального доверия к деньгам, существует и другая идея, основанная на изучении социального контекста денежного обмена. Известный американский социолог В. Зелизер предложил “теорию множественных денег”. “Множественность денег” означает, что деньги накапливаются, сберегаются и тратятся по-разному, в зависимости от источника их происхождения и целей, на которые они направляются. Следовательно, практика обращения денег формируется под действием социальных норм и правил, регулирующих ту или иную сферу обращения денежных инструментов. Качественное разнообразие условий, в которых совершаются монетарные транзакции, приводит к тому, что для экономических агентов внешне однородные деньги имеют разное значение. Следовательно, участники денежных обменов должны иметь различные основания для доверия к деньгам в зависимости

от конкурентного социального окружения, в котором осуществляются те или иные монетарные операции. Так, исследователи отмечают систематические гендерные вариации в характере планирования и осуществления семейных денежных трат, подтверждая, что “не все доллары одинаковы” и что различия в культурных и социальных значениях денег приводят к глубоким расхождениям в поведении агентов. Такие социальные различия в характере расходования внешне однородных денег призваны подчеркнуть факт существования множественных иерархий денежных форм, выражающих разнообразие социальных контекстов, в которых осуществляются экономические операции. Институты поддержания доверительных отношений индивидов к деньгам работают по-разному, в зависимости от типа среды, в которой образуются упорядоченные иерархии денежных обязательств. Доверие к деньгам, обращаемым, например, в домохозяйствах, банковском секторе, пенсионных фондах или бюджетной системе, обеспечивается разным набором поддерживающих институтов. Тем не менее при всем разнообразии элементов институциональных пирамид, защищающих доверительные отношения сторон в денежных транзакциях, общий принцип постепенного усиления доверия на верхних уровнях системы, отражающий рост ликвидности и надежности соответствующих финансовых обязательств, остается неизменным. Можно представить пирамидальную схему институционального доверия к деньгам, в которой происходит восхождение степени доверия от более “низких” слоев к более “высоким”.

¹ Гурова И.Ю., Корчагина Н. Экономические факторы доверия // Власть. 2011. □ 5. С. 48-50.

² Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. Москва, 2004. С. 18-19.

³ *Философский словарь* / под ред. И.Т. Фролова. 7-е изд., перераб. и доп. Москва, 2001. С. 237.

⁴ *Экономическая энциклопедия. Политическая экономия* : в 4 т. / гл. ред. А.М. Румянцев. Москва, 1980. С. 454.

⁵ *Гриценко А.А.* Внутренняя структура доверия // *Экономическая теория*. Кишинев, 2010. □ 3. С. 20.

⁶ *Философский словарь* / под ред. И.Т. Фролова. 5-е изд. Москва, 1986. С. 497.

⁷ *Важеннин С.Г., Сухих В.В.* Доверие в российской торгово-промышленной среде XIX-XX веков // *ЭКО*. 2006. □ 6. С. 168-172.

⁸ *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. Москва, 2006. С. 658.

⁹ *Дементьев В.Е.* Доверие - фактор функционирования и развития рыночной экономики // *Российский экономический журнал*. 2004. □ 8. С. 46-65.

¹⁰ *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. Москва, 2004. С. 19.

¹¹ *Институциональная экономика* / под общ. ред. А. Олейника. Москва, 2005. С. 694.

¹² *Важеннин С., Сухих В.* Архитектура доверия в экономике // *Журнал экономической теории*. 2010. □ 3 (10). С. 25.

¹³ *Белянин А., Зинченко В.* Доверие в экономике и общественной жизни. Москва, 2010. С. 13.

¹⁴ *Вахтина М.А.* Доверие к государству как фактор повышения его эффективности // *Журнал институциональных исследований*. 2001. Т. 3, □ 3. С. 58-59.

¹⁵ *Орехова Е.А.* Модели доверительных отношений в современной банковской системе // *Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе*. 2013. □ 2 (6). С. 57.

¹⁶ *Кошегулова И.Р.* Денежная теория и институты // *Вестн. УГАТУ. Экономика*. 2009. Т. 12, □ 3 (32). С. 17-24.

¹⁷ *Simmel G.* *The Philosophy of Money*. 2nd enlarged ed. / D. Frisby (ed.). London, 1990. P. 179.

¹⁸ *Ляско А.* Деньги и институциональные иерархии: о поддержании доверительных отношений в сложных монетарных системах // *Вопросы экономики*. 2011. □ 7. С. 34-35.

¹⁹ *Luhmann N.* *Trust and Power*. Crichester, 1979. P. 55.

Поступила в редакцию 03.07.2015 г.