

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Центральный экономико-математический институт Российской академии наук»

На правах рукописи

Трындина Николь Сергеевна

**Влияние институционализированного доверия на снижение
неопределённости экономического развития**

5.2.1. Экономическая теория

Диссертация на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель –
доктор экономических наук, доцент
Устюжанина Елена Владимировна

Москва – 2026

Оглавление

Введение	4
Глава 1 Роль доверия как элемента социального капитала в обеспечении устойчивости общества.....	11
1.1 Фундаментальная неопределенность как условие функционирования современного общества.....	12
1.2 Анализ основных направлений исследований в области доверия.....	20
1.2.1 Доверие: подходы к определению.....	20
1.2.2 Влияние доверия на социально-экономическое развитие	22
1.2.3 Подходы к измерению доверия	36
1.2.4 Доверие во взаимодействии власти и общества	37
1.3 Подходы к определению институтов	38
1.4 Систематизация существующих классификаций доверия.....	44
1.5 Доверие и социальный капитал.....	56
Выводы по первой главе.....	60
Глава 2 Оценка уровня доверия в современном российском обществе на основе результатов социологического опроса.....	63
2.1 Подходы к оценке состояния доверия в сообществе.....	63
2.2 Методика оценки уровня доверия.....	78
2.3 Анализ результатов социологического опроса по видам доверия	80
2.3.1 Анализ результатов социологического опроса по межличностному доверию	80
2.3.2 Анализ результатов социологического опроса по генерализированному доверию	82
2.3.3 Анализ результатов социологического опроса по институциональному доверию	86
2.3.4 Анализ результатов социологического опроса по политическому доверию .	89
2.4 Влияние объективных социально-демографических характеристик респондентов на продемонстрированные ими уровни исследуемых видов доверия.....	92
2.4.1 Анализ влияния пола и региона проживания респондентов на уровни исследуемых видов доверия	93
2.4.2 Анализ влияния возраста респондентов на уровни исследуемых видов доверия.....	95

2.4.3 Анализ влияния вида и содержания основной деятельности респондентов на уровни исследуемых видов доверия	100
2.5 Анализ взаимовлияния исследуемых видов доверия и общая оценка состояния различных видов доверия	103
2.5.1 Корректировка полученных результатов на реальную половозрастную структуру российского общества (по состоянию на 2023 год).....	105
Выводы по второй главе	113
Глава 3 Доверие как инструмент взаимодействия власти и общества	118
3.1 Каналы влияния доверия на функционирование социально-экономических систем.....	121
3.1.1 Влияние доверия на транзакционные издержки (микроуровень).....	121
3.1.2 Доверие на макроэкономическом уровне: взаимодействие власти и общества	129
3.1.3 Сетевые формы организации бизнеса как способ принятия фундаментальной неопределенности (мезоуровень).....	140
3.2 Условия обеспечения высокого уровня доверия к государству.....	146
3.3 Роль компенсационных механизмов в обеспечении адаптации общества к шокам социально-экономического развития.....	150
3.3.1 Анализ исторических примеров отказа от создания компенсационных механизмов или их неэффективности в условиях шоков социально-экономического развития	158
3.3.2 Условия обеспечения эффективности компенсационного механизма.....	162
Выводы по третьей главе	166
Заключение.....	169
Список литературы	173
Приложение А.....	196
(справочное)	196
Приложение Б.....	198
(справочное)	198
Приложение В	200
(справочное)	200

Введение

Актуальность. Современные социально-экономические системы функционируют в условиях различного рода шоков, обусловленных воздействием дестабилизирующих геополитических, эпидемиологических, технологических и экономических факторов, для которых характерно присутствие фундаментальной неопределенности. К факторам, обуславливающим неустойчивое состояние социально-экономических систем, относится возрастающая геополитическая напряженность, влияние пандемии коронавирусной инфекции на социальные и производственные связи и характер трудовых отношений, стремительное развитие технологической базы производства и повсеместное проникновение цифровых технологий в повседневную жизнь общества.

Для российской экономики наряду с указанными дестабилизирующими факторами, общими для большинства социально-экономических систем в мире, на данный момент также характерно функционирование в условиях санкционного давления, порождающего разрыв экономических, политических и культурных связей с рядом стран-партнеров. Современная российская экономика в настоящее время функционирует в условиях оттока иностранного капитала и квалифицированной рабочей силы на фоне неблагоприятной демографической обстановки. Негативное влияние описанных выше факторов обуславливает потребность современного российского общества в базовых институтах, способных обеспечить его устойчивость, управляемость и адаптивность к шокам социально-экономического развития. Способность общества к преодолению кризисов и адаптации к изменяющимся условиям функционирования в значительной степени определяется уровнем сплоченности общества, обусловленным состоянием социального капитала и уровнем доверия, как его основным элементом. В свою очередь, уровень сплоченности общества зависит не только от силы и надежности социальных связей между представителями отдельных социальных групп, но и от состояния отношений между обществом в целом и государством. Высокий уровень доверия между членами общества является

одним из оснований устойчивости общества к внешним шокам, повышает готовность акторов к взаимопомощи, в том числе, в форме транзакций взаимности. Высокий уровень доверия к государству способствует созданию эффективной системы принуждения к соблюдению норм, характеризующей низким уровнем транзакционных издержек, и обеспечивает государство «кредитом доверия» для реализации антикризисной политики. Наконец, высокий уровень доверия в обществе способен позитивно влиять на темпы экономического роста и стимулировать инвестиционную активность за счет снижения дополнительных затрат акторов на защиту своих прав от неблагонадежного поведения партнеров. По мнению ряда авторов, доверие является неотъемлемым условием формирования и реализации эффективной экономической политики.

Степень разработанности проблемы. основополагающими работами в области социального капитала являются труды П. Бурдьё, Дж. Коулмана и Р. Патнема. Социальный капитал как основание устойчивости и эффективного функционирования социально-экономических систем рассматривали Н. Лин, Р.А. Моррон, Н. Тонторанелли и Дж. Рануцци, Дж. Нагапие и С. Гошаль, Т. Сандер. Исследованиями в области социального капитала также занимались А. Гидденс, С. Кнэж и П. Кифер, П. Пакстон, Н. Лин, Ф. Фукуяма.

Работы П.С. Дасгупта, А. Захеер, Ф. Бромли и Л. Каммингс, Б. Барбера, П. Дж. Бёрка, П. Дюмушеля, П.С. Шапиро, С. Кастальдо, С. Б. Ситкина, Ю. А. Латова и М. Сасаки, А.Н. Татарко и Н. М. Лебедевой, Т. К. Дас и Б. С. Тен, Р.Дж. Левицки и Б.Б. Бюнкер, Ф. Семерчез, Дж. Спадаро, П. Штомпка посвящены подходам к определению феномена доверия и разработке классификации его видов.

Роли доверия в снижении транзакционных издержек подчеркивается в работах Ф. Фукуяма, К. Эрроу, Дж. Дайер и В. Чу, Р. Гулати, И.-В. Квон и А. К. Ляско. Влиянию доверия на эффективность функционирования социально-экономических систем в целом посвящены исследования В. Е. Дементьева и Ю. В. Латова, Г. Алмонд и С. Верба, С. Кнэжа и П. Кифера, С. Кумагаи и Ф. Льорио, Р. Лапорта, Б. Миссала, Б. Нотебоома, Э. Остром, Б. МакЭвили и Б. МакАлистер.

Место и роль доверия во взаимодействии власти и общества исследуются в работах М. Леви, Д. Норт, С. Хак и К. Хаймер (по мнению данных авторов высокий уровень доверия является условием формирования эффективной институциональной среды). Доверию в отношениях власти и бизнес-структур посвящены работы С. Н. Левина, И. Боути, К. Ховленда и др., Х. Юнгерманна и др. Работы В. М. Полтеровича, Р. Дюваля и Й. Элмескова, Й. Линдвалла, Р. Мартини, Р. Кастро и Д. Коэн-Пирани и У. Томпсона посвящены способам смягчения адаптации общества к изменениям институциональной среды.

Разработка и анализ подходов к измерению уровня доверия содержатся в работах Дж. Берг, Дж. Брема и В. Ран, Ф. Джаствана, Дж. Д. Льюиса, М. Розенберга, П. Пакстона, Б. Ротштейна и Э. М. Усланера.

Несмотря на высокую степень разработанности проблемы доверия и значительный вклад исследователей в приращение научного знания о данном феномене, остается ряд вопросов, требующих дальнейшего изучения:

- 1) Существование значительного числа подходов к классификации видов доверия свидетельствует не только о высокой степени разработанности данного вопроса, но и о наличии пересечений и наслоений между основаниями для классификаций, а также выделяемыми на их базе видами доверия. Как результат, с одной стороны, для обозначения одного и того же вида доверия могут использоваться несколько терминов, а, с другой стороны, один и тот же термин может применяться для обозначения различающихся по значимым признакам видов доверия.
- 2) Исследования, посвященные оценке уровня доверия в обществе, как правило, фокусируются на определенном виде доверия или на конкретных социальных акторах (политических деятелях и организациях), что не позволяет провести сопоставление состояния различных видов доверия и выявить между ними взаимосвязи в рамках единой выборки. Более того, в большинстве подобных исследований отсутствует разграничение между доверием к регулятивной среде и к функционирующим в ее рамках организациям.

- 3) Влияние предпринимаемых государством действий по обеспечению высокого уровня доверия на устойчивость общества в условиях шоков социально-экономического развития рассматривается в отрыве от анализа экономической эффективности мер поддержки, предусмотренных антикризисной политикой.
- 4) Отождествление доверия с социальным капиталом заслоняет от исследователей тот факт, что доверие является экономическим ресурсом, использование которого, с одной стороны, снижает транзакционные издержки, а с другой – повышает эффективность управляющих воздействий.

Объектом исследования данной работы являются сетевые отношения.

Предмет исследования – влияние доверия на эффективность и устойчивость социально-экономических систем.

Целью исследования является выявление роли институционализированного доверия в обеспечении эффективности социально-экономического развития и способности общества адаптироваться к условиям неопределенности.

Для достижения поставленной цели были сформулированы и последовательно решены следующие **задачи**:

- 1) На основе изучения и систематизации существующих подходов к определению и классификации отношений доверия предложить понятийный аппарат и разработать авторскую классификацию видов доверия, позволяющую проводить их измерение и сопоставление.
- 2) Разработать методику оценки состояния различных видов доверия, провести оценку и выявить взаимосвязи, существующие между исследуемыми видами доверия. Выявить и объяснить влияние объективных социально-демографических характеристик респондентов на продемонстрированные ими уровни доверия.
- 3) Проанализировать механизмы влияния институционализированного доверия на эффективность функционирования социально-экономических систем на микро, мезо и макроуровне.

- 4) Исследовать роль компенсационных механизмов как инструментов воздействия на уровень институционализированного доверия для обеспечения адаптивности социально-экономических систем к шокам различной природы. На основе полученных выводов разработать рекомендации по совершенствованию социально-экономической политики в период проведения институциональных реформ.

Для решения поставленных задач и достижения цели исследования использовались как **общенаучные методы**, так и **специальные-научные методы**, в том числе: исторический метод (задачи 4 и 5), наблюдение и сбор информации (задача 1), социологический опрос (задачи 2 и 3), метод корреляционного анализа (задача 3), метод кейс-стади (задача 5).

Научная новизна исследования заключается в уточнении термина «институционализированное доверие»; разработке и апробации инструментария, позволяющего идентифицировать и оценивать различные виды доверия; выявлении направлений и механизмов воздействия институционализированного доверия на эффективность и устойчивость социально-экономического развития.

Теоретическая значимость исследования заключается в расширении теоретического поля новой институциональной теории на основании уточнения термина «институционализированное доверие» и разработки авторской классификации видов доверия.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования разработанного инструментария идентификации и оценки различных видов доверия при проведении эмпирических исследований в области доверия, а также в возможности использования выявленных автором тенденций, отражающих состояние уровня доверия в обществе, в процессе формирования и осуществления антикризисной политики и проведения реформ. Сформированный автором ряд условий, повышающих эффективность компенсационных механизмов как инструмента адаптации общества к технологическим и институциональным изменениям, позволил сформировать концептуальную основу государственной

политики в области смягчения неблагоприятных последствий существенного изменения условий хозяйственной деятельности.

Содержание диссертационного исследования соответствует п. 12 «Теоретический анализ экономической политики и государственного регулирования экономики», п. 13 «Институциональные исследования в экономической науке», и п.18 «Междисциплинарные аспекты экономических исследований» паспорта научной специальности 5.2.1 - Экономическая теория (экономические науки).

В процессе проведения исследования были получены **следующие научные результаты:**

1. Разработана авторская классификация видов доверия, на основе которой уточнено понимание феномена доверия как экономического ресурса общества с выделением его институционализированной формы.
2. Предложена авторская методика измерения состояния выявленных видов доверия, применение которой позволило оценить уровень институционализированного доверия в современном российском обществе и выявить факторы, оказывающие влияние на его величину.
3. На основании разработанной классификации и проведенного измерения уровня институционализированного доверия расширена доказательная база роли доверия в снижении трансакционных издержек для всех видов трансакций: торговых, управленческих, перераспределения и взаимности.
4. Расширено применение стратегии «компенсации проигравшим» на область технологических изменений. Обосновано, что представление компенсаций проигравшей стороне может являться инструментом адаптации общества к шокам различной природы. Определены условия создания эффективного компенсационного механизма. Разработаны рекомендации по совершенствованию стратегии проведения институциональных реформ.

Апробация результатов исследования. Основные результаты исследования были представлены на 46-ой и 47-й международной научной школе-семинаре им. академика С.С. Шаталина «Системное моделирование социально-экономических

процессов», в выступлениях на научном семинаре «Неизвестная экономика» имени В.Г. Гребенникова, организованном ЦЭМИ РАН и на XXV Всероссийском Симпозиуме «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Также результаты исследования были представлены в рамках XXXV, XXXVI и XXXVII Международных научно-практических конференций «Международные Плехановские Чтения» (секция аспирантов и молодых ученых). По теме диссертации опубликовано 10 статей, из них 7 статей в журналах, рекомендованных ВАК общим объемом 6,88 печ. л. (вклад автора 5,51 авт. печ. л.).

Структура и объем работы определены логикой исследования и последовательностью решения поставленных задач. Первая глава диссертационного исследования посвящена систематизации существующих подходов к классификации видов доверия и разработке авторской таксономии доверия. Во второй главе представлен анализ результатов социологического опроса, направленного на оценку уровней исследуемых видов доверия: выявлены существующие взаимосвязи между исследуемыми видами доверия, а также между уровнями доверия и объективными социально-демографическими характеристиками респондентов. В третьей главе исследуются способы и условия повышения уровня доверия как фактора, обеспечивающего эффективное функционирование социально-экономических систем. Диссертация состоит из трех глав, введения, заключения, выводов и списка литературы, включающего 192 источника. Общий объем работы составляет 201 страницу, сопровождается 6 рисунками, 14 таблицами и 3 Приложениями.

Глава 1 Роль доверия как элемента социального капитала в обеспечении устойчивости общества

Феномен доверия начал активно исследоваться в XX веке, причем если в начале века данный термин наиболее часто использовался в контексте трастовых фондов в литературе, посвященной финансам, то в 1950–70 гг. доверие рассматривалось на межличностном уровне в рамках политологических исследований, интерес к которым был обусловлен напряженной геополитической обстановкой периода холодной войны. В 1970-х годах доверие стало изучаться в работах по менеджменту на внутригрупповом уровне для повышения эффективности деятельности организации, а с 1980-х доверие стало исследоваться и в работах социологов, рассматривающих воздействие доверия на динамику взаимодействия в различных социальных группах. В настоящее время наиболее популярным направлением исследований является изучение роли доверия в обеспечении способности социально-экономических систем к устойчивому развитию в условиях воздействия внешних и внутренних шоков.

В течение последних пяти лет пять диссертаций было посвящено изучению доверия, в двух из них авторами исследуется доверие во взаимодействии акторов на мезо-уровне: между бизнес-структурами и университетами, между малыми предприятиями и финансовыми организациями. Две работы посвящены исследованию тенденций доверия населения к отдельным концепциям и экономической категориям: к деньгам и розничной торговле. Взаимосвязь доверия с другими показателями социально-экономического развития (экономическое неравенство) исследовалось в одной диссертационной работе.

В первой главе данного диссертационного исследования проводится анализ работ, посвященных: (1) подходам к определению и классификации доверия; (2) влиянию доверия на социально-экономическое развитие общества; (3) роли доверия во взаимодействии власти и общества; (4) оценке состояния доверия. В процессе исследования существующих подходов к классификации доверия был выявлен ряд наслоений и пересечений, которые были частично устранены в

результате проведенной систематизации видов доверия по выделенным основаниям. Проведенная систематизация не только снизила число наслоений и пересечений между существующими классификациями, но также упростила сопоставление различных видов доверия и позволила обнаружить существующие пробелы. Выявленные пробелы были заполнены предложенными в рамках авторской таксономии видами доверия.

1.1 Фундаментальная неопределенность как условие функционирования современного общества¹

Функционирование современных социально-экономических систем сопряжено с постоянным присутствием неопределенности, касающейся как характеристик внешней среды (технологических, природно-климатических, политических и пр.), так и поведения контрагентов в условиях изменения условий сотрудничества. Иными словами, социальные акторы не обладают точной информацией ни о силе и направлении воздействии общемировых тенденций, например роста геополитической напряженности, реализации экологических кризисов или развития новых технологий, ни о возможных реакциях своих контрагентов на непредвиденное развитие событий. В этих условиях значимую роль в смягчении шоков от изменения условий сотрудничества и создании благоприятных условий для продуктивного взаимодействия акторов играет взаимное доверие, позволяющее надеяться на совместное приемлемое для всех сторон решение возникающих проблем.

До начала XX века феномен неопределенности в целом не представлял значимого интереса для экономистов, так как господствующая на тот момент теория базировалась на предположении о том, что экономические агенты обладают всей необходимой информацией для принятия решения. Сам термин «неопределенность» был, как правило, связан с понятием риска и рассматривался

¹ Описанные в данном параграфе результаты были получены и опубликованы автором в следующей статье: Устюжанина, Е. В. Сетевые формы организации бизнеса как способ принятия фундаментальной неопределенности / Е. В. Устюжанина, Н. С. Трындына // Креативная экономика. – 2025. – Т. 19, № 6. – С. 1669-1685. – DOI 10.18334/ce.19.6.123259. – EDN YJMWFL.

как тождественный ему. Так, для П. Самуэльсона неопределенность представляла собой источник отклонения того, что происходит на самом деле от того, чего ожидают люди, а прибыль или убыток являлись количественной оценкой неопределенности [148, 151]. А. Маршал, утверждавший, что риск является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности, также не делал четкого разделения между риском и неопределенностью [122]. Д. Эллсберг утверждал, что неопределенность для рационального человека всегда может быть трансформирована в риск [75]. Похожей точки зрения придерживается в настоящее время Г. Думский, по мнению которого трансформация неопределенности в риск осуществляется путем придания вероятностных оценок исходам, так как все ситуации в экономике представляют собой стохастические процессы, подчиняющиеся известным и устойчивым вероятностным распределениям [73].

Одним из первых, кто предложил разделять понятия риск (risk) и неопределённость (uncertainty), был Ф. Найт. В своей работе «Риск. Неопределенность и Прибыль» [107] он разбил множество ситуаций принятия решений на два подмножества: в одном из них любому элементарному событию можно приписать определенное значение вероятности его наступления, во втором – нет.

Сами вероятности могут быть как априорные, так и статистические. Априорные вероятности можно определить, если решена задача выявления множества элементарных событий и определена степень их однородности. Определение статистической вероятности возможно, когда элементарные ситуации достаточно просты и стабильны, либо часто повторяются.

Относительно первого из двух подмножеств можно говорить о риске. При это не имеет значения с чем именно связаны грядущие события – выигрышами или потерями. Если известна вероятность наступления каждого из известного набора элементарных событий (исходов), то с помощью страхования можно элиминировать будущие потери, сведя их к текущим постоянным издержкам. Соответственно, смысл страхования по Ф. Найту «заключается в охвате

деятельности большого числа лиц и превращения случайных убытков в постоянные издержки» [108].

Для всех остальных ситуаций, для которых неизвестны вероятности или наборы возможных исходов (второе подмножество), Ф. Найт предложил использовать термин «неопределенность». В настоящее время под неопределенностью в общем смысле понимается состояние внешней и внутренней по отношению к человеку среды, обусловленное ограниченной возможностью получения фактов, трансформации их в информацию и использования ее для выработки и реализации решения [29].

Иными словами, второе подмножество формирует область действительной неопределенности, когда оцениваемые события неоднородны, их множество точно не определено, и/или нет надежных инструментов для оценки объективных вероятности тех или иных событий.

Р. Ланглоа предложил разделить неопределенность по Ф. Найту на два типа: параметрическую и структурную [113].

Структурная неопределенность имеет место тогда, когда принимающее решение лицо не только не имеет представления о распределении объективных вероятностей между возможными исходами, но и не знает заранее возможный перечень событий, которые значимы с точки зрения принимаемого решения.

Параметрическая неопределенность предполагает, что принимающее решение лицо владеет информацией о возможных исходах, но не может определить их объективную вероятность.

Таким образом, для параметрической неопределенности в принципе возможно использование субъективных вероятностей, а для структурной неопределенности открытым остается само множество возможных событий.

Область «истинной неопределенности» по Ф. Найту формируют ситуации, вероятности которых не поддаются статистической оценке в силу нецелесообразности сопутствующих затрат или уникальной природы событий. Ф. Найт утверждал, что существование подобных ситуаций обуславливает получение предпринимателями специфического дохода [108, с.26]. Истинная

неопределенность в силу своей неизмеримости не может быть учтена в процессе принятия акторами решений, следовательно, не может быть застрахована, капитализирована или оценена в форме премии за риск.

В тот же период над проблемой неопределенности работал Дж.М. Кейнс, который в «Трактате о вероятности» [104] исследовал понятия «вероятность» и «неопределенность». По его мнению, следует отличать то, что известно наверняка (сравнимо с определенностью по Ф. Найту) от того, что лишь вероятно, и тех событий, оценка вероятностей наступления которых в принципе невозможна по причине отсутствия научной основы для ее вычисления. Среди примеров, иллюстрирующих феномен неопределенности, Дж. М. Кейнс приводил оценку «перспективы войны в Европе, или цены на медь и ставки процента через двадцать лет, или устаревания нового изобретения, или положение владельцев частного богатства в социальной системе 1970 года» [9, с.284]. События же, для которых может быть получено вероятностное распределение, по Дж. М. Кейнсу, не следует относить к неопределенности, для их обозначения автор использовал термин «вероятность» (probability). Несмотря на то, что Дж. М. Кейнс в своих трудах не использовал термин риск, фактически его подход к разграничению вероятности и неопределенности сопоставим с подходом Ф. Найта к риску и неопределенности. Неопределённость по Дж. М. Кейнсу и структурную неопределенность, выделенную на основе классификации Ф. Найта и Р. Ланглоа, также называют «найтинско-кейнсианской» или «фундаментальной неопределенностью».

Следует упомянуть еще несколько подходов к классификации различных видов неопределенности, частично пересекающиеся с подходами Ф. Найта, Дж. М. Кейнса и Р. Ланглоа.

Основываясь на степени полноты информации, Р. Д. Люс и Х. Раиффа [121] выделяют 4 вида неопределенности:

- а. абсолютное незнание (ignorance): актер не обладает информацией, имеющей отношение к сфере формирования суждения (judgement) о проблеме;

- b. сильная неопределенность (*severe uncertainty*): актер обладает информацией, достаточной для формирования неточного или частичного суждения (мнения) о проблеме;
- c. слабая неопределенность (*mild uncertainty*): актер обладает достаточной информацией, в результате корректной обработки которой он может точно сформировать суждение (мнение) о проблеме;
- d. определенность (*certainty*): актеру не надо затрачивать ресурсы на формирование суждения, так как он изначально обладает всей необходимой информацией.

В зависимости от области происхождения Х. Мюллер и Н. Хорниг [130] выделяют:

- a. рыночную неопределенность: источники данного вида неопределённости находятся в области функционирования рынка, однако их невозможно предсказать из-за ограничений используемых методов или недостатка доступной информации;
- b. неопределенность экономической политики включает в себя не предсказанные (*unforeseen*) события в сфере политики, последствия которых могут также затрагивать экономическую сферу деятельности;
- c. экзогенную неопределенность (*truly exogenous uncertainty*): возникает независимо от функционирования рыночной экономики и изменений в политической сфере. Примерами экзогенной неопределенности являются техногенные катастрофы, непредсказуемые тренды в развитии технологий, пандемия коронавирусной инфекции. Фактически, данный вид неопределенности является аналогом фундаментальной (структурной) неопределенности.

По сфере возникновения неопределенность разделяют на неопределённость внешней среды и неопределённость внутренней среды или поведенческую неопределенность.

А. Е. Шаститко отмечает, что источниками фундаментальной (или структурной) неопределенности могут являться как изменения в природе, так и

изменения в поведении акторов, причем в ряде случаев данные факторы могут оказываться взаимозависимыми. Так, изменения в среде, влияющие на определенных акторов, могут быть вызваны как преднамеренным, так и непроизвольным поведением других акторов в прошлом.

Э. Хюллемайер и В. Вегиман [98], А. Кендалл и Я. Гал [102], С. Хора [96], А. Дер Кюриган и О. Дитлевсен [64] разделяют неопределенность на алеаторную или статистическую (aleatoric/statistical) и эпистемологическую (epistemic), в зависимости от того, является ли источником неопределенности случайный, стохастический характер тех или иных процессов или неопределённость обусловлена ограниченностью знаний о распределении данных, описывающих исследуемый процесс.

В рамках данной работы наибольший интерес представляет фундаментальная (или структурная) неопределенность. Под данное понятие попадают наиболее значимые кризисы, с которыми столкнулись социально-экономические системы в XX и XXI веках. Так, примером присутствия фундаментальной неопределенности является банкротство финансовой компании Lehman brothers, которое произошло несмотря на то, что она была «слишком большой, чтобы обанкротиться» (too big to fail), и ознаменовало начало мирового финансового кризиса 2007 года. Еще одним примером фундаментальной неопределенности стала пандемия коронавирусной инфекции, ставшая одной из самых смертоносных в истории, несмотря на беспрецедентно высокий уровень развития медицины.

Существование фундаментальной неопределенности, по мнению А. Е. Шаститко, ставит под вопрос положение о производительности обмена в условиях «когда взаимодействие между людьми порождает проблемы усиления неопределенности, обусловленной непредсказуемыми изменениями в природе, а также в них самих» [29, с.85-86]. Автор утверждает, что институты являются средством снижения части фундаментальной неопределенности, порождаемой поведением акторов. Институты ограничивают набор альтернатив для каждого актора, тем самым делая поведение контрагентов в большей степени

предсказуемым. Так, эффективное функционирование судебной системы и института собственности позволяет актерам быть уверенными в том, что их партнеры будут избегать кражи или порчи имущества из-за предусмотренных в рамках данных институтов санкций.

Однако необходимо учитывать, что само по себе существование институтов скорее искажает субъективную оценку вероятности возможных исходов, чем уменьшает реальный уровень неопределенности. Так, актер, принимающий решение в условиях неопределенности, может не рассматривать исходы, в рамках которых его партнер будет использовать изменение обстоятельств для перераспределения в свою пользу выгод и издержек, поскольку будет считать предусмотренные санкции достаточными для отказа от оппортунистического поведения. Однако это не означает, что его контрагент в реальности не имеет возможности и не будет нарушать социальные нормы и взятые на себя обязательства.

Влияние фундаментальной неопределенности на взаимодействие акторов также проявляется в неполноте контрактов. Сталкиваясь с риском (параметрической неопределенностью), акторы могут предпринимать попытки по его снижению, в том числе за счет максимальной спецификации условий контракта и определения прав и ответственности сторон при реализации каждого из возможных исходов.

Однако функционирование в условиях, характеризующихся присутствием фундаментальной неопределенности, фактически делает бесполезной точную спецификацию контрактов из-за невозможности оценки не только вероятностей, но и самого набора исходов. Так, «на момент составления контракта между лицензиатом и лицензиаром о передаче прав на использование новых технологий, стороны не могут в полной мере оценить будущие возможные способы использования разработанной технологии, что, соответственно, затрудняет процесс расчёта и распределения выгод и издержек» [46, с.463]. В данном случае попытки акторов предсказать будущие исходы и конфликты, которые могут возникнуть в результате наступления данных исходов, оказываются неэффективными и

требующими значительных затрат ресурсов. Альтернативным решением, определяющим взаимодействие между акторами в условиях присутствия фундаментальной неопределенности, является использование неполных контрактов, в рамках которых четкая спецификация прав и обязанностей, а также выгод и издержек заменяется общими принципами взаимодействия и распределением выгод и потерь по мере исполнения контракта [10].

Однако, по мнению автора, использование неполных контрактов не столько ограничивает неопределенность, сколько делает ее существование приемлемым для акторов. Если акторы еще не знают ни набор возможных событий, будь то появление новой технологии, изменение условий международного сотрудничества или наступления эпидемиологических (природных) катастроф, ни какое именно воздействие эти события окажут на действия их партнеров, они могут использовать для организации сотрудничества наличие отношений доверия.

Использование неполных контрактов не снижает уровень неопределенности, так как в их рамках акторы не ограничивают диапазон возможных реакций друг друга на изменения внешней среды. Напротив, в отсутствие четко специфицированных прав и обязанностей для выявленных на предконтрактной стадии сценариев, акторы формально обладают большей свободой выбора. В данном случае представляется логичным говорить скорее о стратегии принятия неопределенности, а не о стратегии ее снижения.

Принятие неопределенности подразумевает, что акторы не только не обладают достаточной информацией обо всех возможных исходах, как во взаимодействии друг с другом, так и с внешней средой, но и не пытаются снизить ее. Иными словами, их действия определяются не возможной природой шока или его потенциальными последствиями, а исключительно степенью уверенности в том, что их партнеры в условиях шока будут готовы к совместному поиску решения. Таким образом, возможность успешного следования стратегии принятия неопределенности зависит от существующего между акторами уровня доверия. Стороны должны быть уверены в том, что в случаях, не предусмотренных контрактом, их партнеры будут готовы к совместному поиску и разработке

решений, учитывающих интересы всех сторон. Причем, в данном случае доверие должно трактоваться в первую очередь как «готовность быть уязвимым», как перед шоками внешней среды, так и перед действиями своих партнеров.

Таким образом, функционирование современных социально-экономических систем подразумевает необходимость решения проблемы присутствия неопределенности. В то время как уровень параметрической неопределенности (риска) может быть снижен, существование фундаментальной неопределенности делает использование инструментов страхования и детальной спецификации контрактов бесполезным. Существование институтов, в свою очередь, снижает только субъективную оценку неопределенности, порождаемой поведением партнеров. Фактически, основной стратегией защиты от фундаментально неопределенности является ее принятие, а основным условием ее реализации – существование достаточного уровня доверия между акторами.

1.2 Анализ основных направлений исследований в области доверия

1.2.1 Доверие: подходы к определению

Основоположник исследований доверия в контексте его воздействия на экономику Ф. Фукуяма определил доверие как возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что его члены будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми нормами, культурными традициями, обычаями, общими этическими ценностями [81]. Доверие через призму ожиданий акторов как предсказуемого и благонадежного поведения со сторон контрагентов также трактуют П. С. Дасгупта [61], А. Захеер [175], Ф. Бромли и Л. Каммингс [45]. Доверие как «позитивные ожидания» трактуют Р. Дж. Левицки [116] и С. Чоу [53]. В работах Э. Витенер доверие рассматривается как «позитивное отношению к окружающим» [170].

П. Штомпка определяет доверие как «ставку актора на будущие действия контрагента, находящиеся вне влияния актора» [159]. Схожий подход к определению доверия содержится в работе Д. Гамбетта, для которого доверие представляет собой «определенный уровень вероятности, которую актор субъективно присваивает совершению контрагентом (контрагентами) определенных действий, которые повлияют на действия актора и при этом не могут быть им отслежены в момент принятия решения» [82, с.216], использование концепции вероятности для определения доверия также характерно для работ Дж. Коулмана [56].

Доверие как «готовность быть уязвимым» рассматривают Р. К. Майер и др. [125], по мнению П. Донни и др. доверие представляет собой «готовность полагаться (на других)» [68]. Д. Руссо, занимавшийся проблемами систематизации подходов к определению феномена доверия в рамках социальных наук, в своем определении доверия совместил описанные выше ключевые характеристики. Для него доверие – это «психологическое состояние, находясь в котором, актор готов оказаться уязвимым, основываясь на позитивных ожиданиях относительно намерений и действий контрагента» [149, с.398]. Изучению подходов к определению доверия посвящены работы П. Дюмушеля [70], П. С. Шапиро [153], С. Кастальдо [50], С. Б. Ситкина [155].

В результате изучения существующих подходов к определению доверия в рамках данного исследования было предложено авторское определение данного понятия и введены следующие рабочие термины: доверитель – актор, который доверяет; субъект доверия – актор, которому доверяют. А доверие – это готовность к сотрудничеству, в основе которой лежит вера доверителя в то, что субъект доверия будет действовать в соответствии с его ожиданиями, базирующимися на общих социальных нормах.

1.2.2 Влияние доверия на социально-экономическое развитие

Основным вопросом, рассматриваемым в экономических исследованиях, посвященных доверию, является изучение его влияния на экономический потенциал общества (государства). В большинстве исследований данной направленности отмечается, что наиболее важным эффектом, оказываемым высоким уровнем доверия на функционирование социально-экономических систем, является повышение эффективности взаимодействия акторов друг с другом. Сравнительно высокий уровень доверия способен упрощать взаимодействие акторов, снижая уровень транзакционных издержек, возникающих из-за неопределенности будущего, ограниченной рациональности акторов, асимметрии имеющейся у них информации, а также несовпадения их экономических интересов, обуславливающего возможность оппортунистического поведения.

Экономический эффект, оказываемый уровнем доверия на транзакционные издержки, отмечали такие основоположники исследований доверия в контексте экономики, как Э. Остром, Ф. Фукуяма, К. Эрроу, В. Е. Дементьев. Так, Э. Остром, исследуя режим коллективного доступа к общим благам, определила доверие как один из основных факторов, упрощающих сотрудничество и координацию коллективных действий за счет снижения транзакционных издержек [135]. Согласно Ф. Фукуяма, доверие представляет собой инструмент снижения транзакционных издержек, повышающий эффективность взаимодействия социальных акторов за счет высвобождения ресурсов, затрачиваемых для осуществления контроля за контрагентами, а отсутствие доверия по Ф. Фукуяма сопоставимо с дополнительным налогом [25]. К. Эрроу, исследуя эффективность коммерческих сделок, сравнивал присутствующие в них транзакционные издержки с «силами трения», а доверие назвал инструментом, способным снижать их негативное воздействие [32]. К. Эрроу также отмечал, что эффективность любой сделки в значительной степени определяется характерным для нее уровнем доверия

между социальными акторами, а его отсутствие между акторами может являться причиной экономической отсталости сообщества.

В исследованиях В. Е. Дементьева [6], посвященных роли доверия в обеспечении эффективного функционирования рыночной экономики, отмечается, что существование в обществе оптимального уровня доверия является обязательным условием успешной реализации институциональных преобразований. Высокий уровень доверия в обществе «облегчает взаимодействие участников экономических взаимодействий», «уменьшает риски инвестиционных проектов через ослабление угрозы оппортунистических действий» и сокращает трансакционные издержки акторов.

На эмпирическом уровне оценкой влияния доверия на уровень трансакционных издержек занимались И. Квон и др. [110], которые с использованием инструментария математического моделирования проводили оценку влияния высокого уровня доверия на внутриорганизационное взаимодействие. Дж. Дайер и В. Чу [72] на основе реальных данных о 344 парах производителей и покупателей, полученных для автомобильной отрасли США, Японии и Кореи, выявили, что «воспринимаемая надежность» (*perceived trustworthiness*) контрагентов значительно снижает трансакционные издержки и связана сильной значимой корреляционной связью с более открытым обменом информацией между контрагентами. И. Кси и др. [173] исследовали факторы, обуславливающие высокий уровень доверия в деловых отношениях.

Значительный пласт работ в области доверия посвящен его роли во взаимодействии акторов на межфирменном уровне. Исследованию роли доверия на уровне организаций (фирм) посвящены работы Р. Гулати и Дж. Никерсон [88], К. Хилл [95], А. Пархе [137], Б. Нотебоома [134]. Для работ данных авторов характерно ассоциирование доверия с предсказуемостью действий контрагента. Так, демонстрация благонадежного поведения, соответствующего ожиданиям фирмы-партнера, по мнению авторов, является основой для выстраивания долгосрочных деловых отношений и снижения издержек защиты от оппортунистического поведения. А. Захеер [175] и Л. Цукер [178], разделяющие

данное видение, утверждают, что отношения доверия, сформировавшиеся между двумя организациями, в долгосрочной перспективе сохраняют свою устойчивость несмотря на сменяемость руководства и сотрудников фирм-партнеров. По их мнению, отношения доверия «институализируются и кристаллизуются». Отдельным направлением исследований в области межфирменного доверия является исследование процесса формирования и трансформации доверия. О. Шильке и К. Кук [152] предлагают рассматривать межфирменное доверие как производное от межличностного. Так, по их мнению, доверие между отдельными индивидами, представляющими организации, постепенно способно трансформироваться в доверие этих индивидов к организациям друг друга, а затем перерасти в доверие между этими организациями, сохраняющееся даже при смене руководства или ротации сотрудников.

В работах следующих авторов предпринята попытка оценки влияния межфирменного доверия на взаимодействие деловых партнеров: С. Ганесан (роль доверия в формировании долгосрочных устойчивых отношений между оптовыми поставщиками и ритейлерами) [83], П. Аулах и др. [33] (влияние доверия и взаимности на отношения деловых партнеров из разных стран), Дж. Смит и Д. Баркли [157] (влияние доверия на эффективность осуществления стратегии «партнерства в продажах» в сфере информационных услуг на рынке Канады), М. Сако и С. Хелпер [150] (сопоставление роли и места доверия во взаимодействии компаний автомобильной промышленности Японии и США), Р. Планк и др. [140] (разработка инструментария для оценки уровня доверия в продажах; отделение доверия к продавцу от доверия к продукту и доверия к фирме), К. Янг-Ибарра и М. Виерсама [174] (выявление значимых социокультурных и экономических факторов и оценка их влияния на отношения доверия в стратегических альянсах).

Среди работ отечественных авторов, следует отметить исследование Д.А. Жданова [8], посвященное отношениям между российским банковским сектором и малыми предприятиями. Автором отмечена роль межфирменного доверия в выстраивании долгосрочных устойчивых отношений между банками и малым

бизнесом, а также выявлено, что использование партнёрской модели, базирующейся на доверии, позитивно влияет на развитие малого бизнеса, стимулируя инновационную активность. Исследованием роли доверия во взаимодействии малого бизнеса и банков также занимались Н.Е. Егорова, А.М. Смулов и Е.А. Королева [7]. Авторами отмечается, что повышение взаимного доверия между предпринимателями и банковским сектором способно интенсифицировать кредитно-инвестиционную деятельность малых предприятий и ускорить рост малого бизнеса в России.

Проблеме влияния доверия на функционирование стратегических альянсов посвящено исследование А.К. Ляско [12]. Автором обосновано, что доверие способствует выстраиванию отношений сотрудничества между компаниями, являющимися прямыми или косвенными конкурентами, а также обеспечивает обмен знаниями в рамках альянса.

Ряд зарубежных и отечественных работ посвящен феномену внутрифирменному доверию. Так, Р. Майером и др. [125] предложена модель взаимодействия акторов внутри организации, выявлены основные факторы со стороны субъекта доверия и доверителя, определяющие уровень доверия между ними, предпринята попытка отделения феномена доверия от концепций уверенности и предсказуемости. С. Рамдас и Г. Патрик [144] на основе проведенного среди сотрудников IT-компании опроса выявили положительную зависимость между благоприятной рабочей обстановкой (*flourishing workspace*), использованием стратегии позитивного лидерства (*positive leadership behavior*) и уровнем доверия между сотрудниками компании и руководством. Исследование, проведенное Н. Максимо и др. [124] также основывается на результатах опроса сотрудников. Авторами обосновано, что доверие к непосредственному руководителю является условием повышения вовлеченности сотрудников в рабочий процесс. В. Н. Минина в процессе исследования доверия на внутрифирменном уровне пришла к выводу о том, что природа доверия в организации может быть объяснена с помощью концепции социальных издержек

взаимодействия акторов [14]. Иными словами, по мнению авторов, доверие между сотрудниками, а также между начальством и подчиненными способствует упрощению взаимодействия, ускорению процесса принятия решений и обеспечивает сплоченность внутри организации.

Отдельным направлением исследований, посвященных роли доверия в снижении транзакционных издержек, является изучение лояльности бренду в контексте отношений производителей и потребителей. Процесс потребительского выбора значительно упрощается, когда клиенты оказываются склонны выбирать уже знакомые им товары/услуги и производителей, не тратя дополнительные ресурсы на поиск и оценку альтернатив. Иными словами, лояльность потребителей произрастает из доверия, основывающегося на позитивном опыте (личном или опосредованном) взаимодействия с брендом. Со стороны производителей лояльность бренду может снижать затраты на проведение рекламных кампаний, но при этом поддержание требует от производителей значительных затрат на подтверждение надежности бренда в глазах клиентов. Поддержание имиджа в том числе включает в себя отзыв с рынка партий товаров, в которых обнаружен брак или добровольное досудебное возмещение ущерба потребителям, неудовлетворенным качеством товара или услуги. Активное применение данных практик крупными международными компаниями (Тойота, Самсунг, Лореаль, Фольксваген) свидетельствует о значительной роли доверия и лояльности бренду в обеспечении эффективности функционирования предприятий. В работах С. Ганесан [83], Л. Х. Ту и др. [161], Дж. Збоя и С. М. Ворхес [177], посвященных роли доверия в розничной торговле, подчеркивается, что доверие в значительной степени определяет паттерн взаимодействия потребителя с продавцом. С. Чоу и Р. Холден [53], К. М. Чу [54], Э. Делльгадо-Баллестер [62], Т. Харрисон [90] также в своих работах подтверждают, что уровень доверия со стороны потребителей не только определяет их склонность к покупке, но и является одним из основных факторов, обеспечивающих их устойчивое взаимодействие в долгосрочной перспективе.

В ряде работ доверие рассматривается совместно с концепцией риска, присутствие которого характерно для всех социально-экономических систем с элементами рыночной экономики. Так, Дж. Коулман, утверждает, что существование трансакционных издержек связано с рисками, вызванными временной асимметрией (time asymmetry) между контрагентами – разницей во времени между исполнением контрагентами своих обязательств, предусмотренных сделкой [55]. Согласно Дж. Коулману, для управления данными рисками наравне с формальными контрактами может использоваться доверие (или недоверие). Иными словами, акторы принимают определенный уровень риска, связанный с возможностью неблагоприятного поведения контрагента, на основе: совпадения их целей и интересов [55, 91], оценки предполагаемых личностных характеристик [34, 47, 153, 160], предыдущего опыта взаимодействия [47, 92, 128, 165, 169], психо-эмоциональных факторов, обуславливающих взаимодействие акторов на момент принятия решения [34, 84, 117] и ожиданий, сформированных на основе социальных ролей акторов [35, 118].

В то же время О. Уильямсон [171, 172], внесший значимый вклад в развитие институциональной теории экономики и концепции трансакционных издержек, считал, что термин «доверие» должен использоваться только для характеристики межличностных отношений, не основанных на оценке выгод и потерь (non-calculative personal relations). Для остальных случаев, в которых акторы принимают решение на основе вероятностной оценки потенциальных выгод и потерь, по мнению автора следует применять термин «риск». О. Уильямсон в своей работе «Расчетливость и доверие» (Calculativeness and Trust) утверждал, что термин «расчетливое доверие» или «доверие, основанное на расчете» (calculative trust) содержит в себе противоречие. Наличие расчета в отношениях акторов по мнению О. Уильямсона превращает отношения доверия в оценку рисков, а решение вступать во взаимодействие с контрагентом при отсутствии гарантий является стратегией управления риском.

Помимо исследований экономического эффекта доверия, ориентированных на внутрифирменный и межфирменный уровень, рядом авторов предпринимаются

попытки оценить макроэкономические эффекты доверия. Так, Я. Дели и К. Ньютон [63] провели анализ ряда наиболее распространенных теорий, посвященных взаимосвязи доверия с различными социально-экономическими показателями развития общества. В результате исследования авторами была выявлена сильная связь между уровнем доверия в обществе и (1) уровнем социальной напряженности, (2) распространенностью участия членов общества в неформальных социальных сетях, а также (3) их (членов общества) уровнем благосостояния и удовлетворенностью качеством жизни. Для обществ, характеризующихся низким уровнем доверия, отмечалась угроза попадания в «ловушку бедности». В качестве примеров негативного воздействия низкого уровня доверия на экономическое развитие приводятся траектории развития стран бывшего Советского Союза в 1990-е и 2000-е годы. Роль низкого уровня доверия в неспособности адаптации к рыночным условиям функционирования экономики также отмечается в работах Дж. Стиглица [17]. Дж. Стиглиц утверждал, что одной из причин мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. стал критически низкий уровень доверия и уверенности (*confidence*) акторов (в будущем), объясняя это тем, что «финансовые рынки зависят от доверия, а доверие было подорвано» [192]. Причем Дж. Стиглиц отмечал, что «кризис доверия» затронул не только финансовые рынки и их игроков, но также распространился и на более широкий круг политических деятелей и организаций (*government experts*). Иными словами, отсутствие доверия в обществе по мнению Дж. Стиглица спровоцировало кризис, а в дальнейшем значительно затруднило процесс преодоления его последствий. Дж. Стиглиц считал, что доверие лежит в основе всех договоров (контрактов) и делает возможным процесс планирования. Вероятно, он имел в виду, что без определенного уровня доверия акторы бы не стали заключать сделки и не могли с определенным уровнем уверенности строить планы, исполнение которых в том числе зависит от благонадежности их партнеров и государства. Также по мнению Дж. Стиглица доверие является необходимым условием успешного функционирования и устойчивости демократического общества, так как от его уровня зависит как степень, в которой процесс принятия решений (в том числе

выборы) представляется обществу справедливым, так и эффективность социально-экономической политики в целом.

Однако, следует также отметить, что феномен доверия в контексте обеспечения устойчивости социально-экономических систем должен рассматриваться как обоюдоострый инструмент. Так, А. Захеер, Б. МакЭвили и В. Перрон [175] и Б. МакАлистер [126] исследуя влияние доверия на функционирование общества, среди негативных эффектов высокого уровня доверия отмечали присутствие систематических предубеждений (systemic biases), снижающих уровень настороженности акторов. Иными словами, базовый высокий уровень уверенности в надежности и честности партнеров может выступать в качестве фактора, ограничивающего взаимный контроль и мониторинг и создающего возможности для оппортунистического поведения. К. В. Лангфред [112] на основе проведенного эксперимента, участниками которого стали студенты МВА, также пришел к выводу, что высокий уровень доверия при осуществлении совместной деятельности может снижать склонность к контролю деятельности своих партнеров, что в итоге может приводить к снижению качества итоговых результатов совместной работы. Вопросы «предательства в бизнесе» в условиях высокого уровня доверия посвящены работы В. Джонса [99] и С. Шапиро [153]. Д. Скиннер и др. [156] в своем исследовании, посвященном динамике отношений внутри организации отмечали, что доверие в ряде случаев может становиться «нежеланным обязательством» (unwanted obligation) и «запирать» акторов (lock-in) в уже неэффективных для них сценариях взаимодействия. Тем не менее несмотря на то, что в ряде случаев влияние феномена доверия на функционирование социально-экономических систем может быть неоднозначным, в рамках данного исследования интерес представляют возможные преимущества для социально-экономических систем от существования в них достаточно высокого уровня доверия.

Влияние доверия на уровень общественного благосостояния также изучалось в работах С. Кнэка и П. Кифера и С. Кнэка и П. Дж. Зака [106, 176], посвященных оценке силы и значимости взаимосвязей между существующем в обществе уровнем

доверия и двумя макроэкономическими показателями: темпами роста ВВП (внутреннего валового продукта) на душу населения и отношением уровня инвестиционной активности к уровню ВВП. В результате оценки экономического положения и показателей уровня доверия и соблюдения членами общества социальных норм для 29 стран с рыночной экономикой, авторами было обнаружено, что более высокий уровень доверия соответствует странам, характеризующимся сравнительно меньшим уровнем экономического неравенства и более высоким уровнем дохода на душу населения. При этом институциональная среда в странах с более высоким уровнем доверия в большей степени ориентирована на сдерживание «агрессивного» (predatory) поведения крупных игроков и лиц, принимающих решения, а для общества характерна более высокая степень образованности населения. Влияние существующего в обществе уровня доверия на социально-экономические показатели (темпы роста ВВП, уровень образования, собираемость налогов и др.) также исследовалось в работах Р. Ла Порты и др. [111]. Р. Ла Порты и др. подчеркивали, что, в то время как в условиях повторяющегося взаимодействия акторы способны влиять на поведение друг друга, создавая стимулы для добросовестного поведения, в разовых сделках или в условиях, когда акторы не могут оценить, будет ли их взаимодействие повторяться в будущем роль доверия значительно выше. Иными словами, при единоразовом или редком и нерегулярном взаимодействии, а также отсутствии общей социальной среды, возможности акторов воздействовать на поведение друг друга путем угрозы прерывания отношений или риском ухудшения репутации весьма ограничены. Следовательно, основным фактором, мотивирующим акторов к кооперации становится доверие. На организационном уровне данное наблюдение привело авторов к выводу, что в крупных организациях, характеризующихся более слабыми связями и опосредованным, редким взаимодействием отдельных акторов, потребность в доверии значительно выше, чем в малых. Авторы также сравнивают деятельность государственного аппарата с функционированием крупных организаций и подчеркивают, что доверие повышает готовность к кооперации как между представителями власти, так и между властью и населением. По мнению

авторов, доверие лежит и в основе деятельности гражданских ассоциаций и больших общественных групп, эффективность которых зависит от готовности большого числа малознакомых акторов к взаимодействию. В процессе исследования роли доверия на уровне национальной экономики авторы выявили, что сравнительно более высокий уровень доверия связан значимой корреляционной связью с более высокой эффективностью судебной и налоговой системы, а также более низким уровнем коррупции.

Р. Патнем [143] на примере двадцати регионов Италии исследовал эффективность проводимой в различных отраслях (сельское хозяйство, здравоохранение, жилищное строительство) политики и её зависимость от уровня развития гражданской активности (*civic activism*). Он выявил, что эффективность региональных органов власти в условиях формально одинаковых институтов-организаций в значительной степени зависела от «социального, экономического и культурного контекста». Так, деятельность местных органов власти была более успешна в регионах, характеризующихся более высоким уровнем гражданской активности и вовлеченности членов общества в общественную и политическую жизнь. Отмечается, что в северных регионах Италии еще с 1000 года н.э. местное население активно принимало участие в государственном управлении, а отношения между обществом и властью строились на взаимном уважении и характеризовались сравнительно плоской структурой общества. В то же время власть в южных регионах Италии была сосредоточена в руках нормандских наемников, структура общества описывалась как иерархическая, а уровень доверия между обществом и государством был низким. Таким образом, в северных регионах система организации имела ярко выраженные черты демократии, в то время как для южных регионов было характерно феодальное и автократическое устройство общества. Р. Патнем предполагал, что возникновение мафии именно на юге Италии также объясняется существованием феодальной системы на данных территориях в период Средневековья. Автором на основании исследования особенностей становления южных и северных регионов Италии, делается вывод о значимой роли гражданской

активности и доверия, как одного из условий ее существования в обеспечении благополучия и процветания общества.

Среди современных исследований, посвященных роли доверия в социально-экономическом развитии, также следует отметить работу Я. Алгана и П. Каюка [31]. Ее целью стала оценка потенциала влияния доверия на повышение уровня благосостояния общества. В качестве статистической базы авторами использовались данные об ответах респондентов-граждан США на стандартный базовый вопрос, используемый для оценки уровня генерализированного доверия «Как вы считаете, людям стоит доверять? Или в отношениях с другими осторожность не бывает лишней?». В целях проведения межстранового сопоставления уровней доверия и оценки их влияния на благосостояние общества для дальнейшего анализа авторами были отобраны респонденты, являющиеся потомками иммигрантов. Таким образом, авторы оценили уровень «унаследованного» ими доверия и сделали выводы об уровне доверия в странах происхождения поколений, предшествующих респондентам социологического опроса. Данный подход к оценке уровня доверия, по словам авторов, был выбран для обеспечения большей ретроспективы данных по сравнению с данными международных социологических опросов. Так, данные международного опроса World Values Survey, в котором присутствуют вопросы, отражающие уровень доверия в обществе, охватывают период с 1980 года по настоящее время. В то время как косвенная оценка «унаследованного» доверия позволяет оценить влияние уровня доверия предшествующих респондентам поколений, иммигрировавших в США начиная с 1935 года, на уровень доверия, демонстрируемый их потомками в настоящее время. Среди стран, для которых была проведена оценка уровня генерализированного доверия, в качестве бенчмарка была выбрана Швеция с одним из наиболее высоких результатов. Оценки «унаследованного» доверия затем были сопоставлены с агрегированными ответами на аналогичный вопрос, полученными в рамках международного социологического исследования World Values Survey (значение коэффициента детерминации R^2 составило 0,19, а значение коэффициента корреляции между ними 0,436, соответственно). На следующем

этапе исследования авторы с применением корреляционного анализа оценили связи между изменением уровня доверия в стране и изменением уровня дохода на душу населения за период с 1935 по 2000 гг. (значение R^2 составило 0,43). На основе выявленной связи авторами были получены прогнозные значения уровня дохода на душу населения при повышении уровня доверия в каждой стране до уровня страны-лидера (Швеции). Так, например, авторами утверждается, что уровень дохода на душу населения в России при повышении уровня доверия до уровня Швеции, вырастет более, чем на 65%.

Критические замечания по отношению к данному исследованию могут быть разделены на две группы: содержательные и технические.

К содержательным ограничениям данного исследования относится экстраполяция полученной зависимости на «схожие со Швецией страны». Так, авторами не представлены критерии оценки степени схожести исследуемых стран со Швецией. При этом выводы распространяются как на западноевропейские страны, схожие по своим географическим, социокультурным и институциональным условиям формирования со страной-бенчмарком, так и на Югославию, Россию или страны Латинской Америки, значительно отличающиеся по указанным параметрам от Швеции. Более того, предположение о том, что отстающие от Швеции страны должны ориентироваться на ее пример в процессе трансформации институциональной среды, осложняется тем, что трансплантация институтов одной социально-экономической системы в другую может быть не только не эффективной, но и деструктивной.

К техническим ограничениям данного исследования относится, во-первых, оценка уровня исключительно генерализированного доверия с использованием одного вопроса в обезличенной форме. Вопрос «Считаете ли Вы, что людям в целом можно доверять? Или в отношениях с другими людьми осторожность не бывает лишней?» является абстрактным и не позволяет специфицировать, в каких ситуациях люди достойны или недостойны доверия. Во-вторых, вызывает сомнение предоставление точечных оценок для прогнозных значений уровня дохода на душу населения, а также точечная оценка ошибок модели. Отсутствие интервальных

прогнозов не позволяет оценить достоверность полученных точечных прогнозов. Следует также отметить, что исследователями не представлен прогноз роста дохода на душу населения для Африки и Индии, которые изначально были включены в статистическую базу для анализа уровня «унаследованного доверия». Так, исходное положение Индии по соотношению изменения уровня доверия и изменения уровня дохода на душу населения за период с 1935 по 2000 хуже положения России, а значит и повышение доверия до уровня Швеции должно иметь БОЛЬШОЙ эффект. Однако, затем Индия, так же, как и Африка, пропадает с прогнозных графиков, отражающих рост дохода на душу населения. При этом их исключение из прогнозной модели не только не улучшило качество модели, но даже снизило коэффициент детерминации (до исключения значение R^2 составляло 0,69, а после исключения 0,63).

Интересным является также тот факт, что данное исследование включает в себя ответы респондентов-потоков иммигрантов из Югославии, чье число относительно незначительно, однако, не включает респондентов-потомков иммигрантов из Китая, чья доля в населении США значительно выше.

Возможно, исключение Индии и Африки, а также отказ от включения данных по Китаю обусловлено нереалистичностью результатов сценарного анализа. Так, исходя из анализа графиков, представленных в исследовании, эффект, оказываемый повышением уровня доверия в Индии до уровня, продемонстрированного в Швеции, на рост дохода на душу населения должен быть выше, чем для России и Югославии (более 70%), что представляется неправдоподобным, учитывая численность населения Индии. Аналогично, эффект от даже незначительного потенциального повышения уровня доверия в Китае был бы нереалистичным. Данное наблюдение позволяет подвергнуть сомнению отказ авторов от учета размера и численности населения стран при формировании прогнозных значений для роста дохода на душу населения. Иными словами, увеличение дохода на душу населения для относительно небольших европейских стран представляется сравнительно более реальной задачей, чем обеспечение данного показателя для

стран с большей численностью населения (Индия, Россия) за счет эффекта «низкой базы».

Также неоднозначной представляется интерпретация причинно-следственных связей на основе полученных значений коэффициентов корреляции. Неясно, свидетельствует ли выявленная корреляционная связь о том, что уровень доверия, продемонстрированного респондентами, оказывает влияние на доход на душу населения или напротив, ответы респондентов на данный вопрос можно объяснить уровнем благосостояния и связанными с ними ментальными моделями общества. В пользу разумных сомнений об однозначности выводов говорит тот факт, что большинство респондентов в данном исследовании являлись потомками эмигрантов из Европы, преимущественно центральной и северной. Для данного региона характерен в среднем более высокий уровень жизни, по сравнению, например, со странами Африки или Латинской Америки. Несмотря на культурные и социально-демографические отличия, европейцы в большей степени являются носителями общей культуры, проявляющейся в схожих ценностях и нормах. Можно предположить, что в контексте европейской социальной модели, подразумевающей фокус на демократические ценности, обеспечение социальной защиты для уязвимых слоев общества, равенство, инклюзивность и поддержку гражданской активности, ответ на вопрос о том, достойны ли люди доверия, является отчасти «автоматическим», встроенным в культурный код общества. Иными словами, схожесть ценностей и более высокий уровень качества жизни могут оказывать значимое влияние на представление респондентов о «правильном» ответе на данный вопрос. Это позволяет подвергнуть сомнению однозначность выводов о возможности столь значительного увеличения среднедушевого дохода только за счет повышения уровня доверия, сделанных авторами на основе полученных корреляционных связей. Однако это не отменяет того, что доверие является важным фактором, обеспечивающим эффективное и устойчивое функционирование общества.

Иными словами, в данной работе авторами была предпринята попытка количественной оценки экономического эффекта от повышения уровня доверия,

что свидетельствует о значительном научном интересе к данному вопросу. Однако ряд содержательных и технических ограничений данного исследования не позволяют с уверенностью утверждать, что ориентация на институциональную среду страны-лидера по уровню доверия (в данном случае, Швеции) в процессе формирования социально-экономической политики и повышение уровня доверия до наблюдаемого в ней уровня являются гарантией роста дохода на душу населения в масштабах, указанных авторами.

1.2.3 Подходы к измерению доверия

Оценка состояние доверия в обществе также является важным направлением исследований, посвященных феномену доверия. Основными формами эмпирических исследований в области доверия являются социологические опросы и эксперименты. Опросный метод оценки доверия применялся в работе М. Розенберга [147], который разработал анкету, отражающую уровень мизантропии, вопросы которой активно используются в современных анкетах опросов, посвященных доверию. Также оценка уровня доверия с использованием опросного метода проводится в работах А. Моррона и др. [129], Дж. Брема и В. Рана [44], К. Ньютона и С. Цмерли [132], М. Фрайтаг и Р. Траумюллер [80] и Б. Роббинса [145]. Данные работы направлены на оценку определенных видов доверия, преимущественно, генерализированного (*generalized trust*) и институционального/социального (*social trust*), а также на построение гипотез о факторах, оказывающих влияние на их состояние. Ограничения, характерные для опросного метода, исследуются в работах Б. Роштейна и Э. Усланера [146], Ф. Джаствана [101], Д. Паулюса [138]. Более подробно эти ограничения будут рассмотрены в главе 2 настоящей работы.

В работах Дж. Берг [37], Э. Фехра и К. Шмита [77], А. Фалька и У. Финбахера [76] оценка уровня доверия проводится с использованием экспериментального метода. Ограничения экспериментального метода оценки доверия изучаются следующими учеными: С. Левитом [115], Г. Больтоном и А. Окенфельсом [41], Дж.

Карпентером [49], Р. Форситхом и др. [79] и Дж. Парко [136]. Разработка и совершенствование методов оценки уровня доверия в обществе представляет научный интерес как для формирования представления о ценностных и культурных факторах, определяющих функционирование данного общества, так и для оценки его влияния на различные показатели социально-экономического развития с использованием количественных методов.

1.2.4 Доверие во взаимодействии власти и общества

Влияние доверия на взаимодействие социальных акторов может рассматриваться как через призму отношений государства и бизнес-структур, так и в контексте отношений между властью и обществом в целом. Роль доверия в обеспечении экономического развития в контексте отношений государства и бизнес-структур рассматривается в работах С. Н. Левина и др. [11]. Значительное влияние веры бизнес-структур в эффективность действий государства по созданию адекватной регулятивной среды для функционирования бизнеса на темпы и устойчивость экономического развития подчеркивается в работах И. Боути [43], К. Ховленда и др. [97], Х. Юнгерманна и др. [100].

В исследованиях, посвященных роли доверия во взаимодействии власти и общества, основными направлениями являются обоснование заинтересованности власти в высоком уровне доверия и способы его обеспечения. В соответствии с доминирующей точкой зрения государство должно быть заинтересовано в существовании высокого уровня доверия в обществе для эффективной реализации социально-экономической политики. Потребность государства в достаточно высоком уровне доверия со стороны общества отмечается в работах М. Кроциера, С. Хантингтона и Дж. Ватануки [58], Х. Клингмана и Д. Фу [105], Х. Линца и А. Степана [119], У. Мишлера и Р. Роуза [127], П. Норрис [133] и Ж. Томассена [163]. Однако, в исследованиях ряда авторов приводятся примеры действий государства, направленных на снижение уровня доверия. Так, К. Доули и Б. Силвер занимались

исследованиями состояния социального капитала и доверия на пост-советском пространстве и выявили, что действия советского государства были направлены на снижение уровня доверия между гражданами для повышения управляемости обществом через стимулирование культуры «доносов» [69]. Для иллюстрации разрушающих социальный капитал действий государства Р. Пантем приводит пример правления испанских наместников в Италии, культивировавших отношения «выслуживания и патронажа» [143], по своей сути схожее с практикой выдачи «ярлыков на княжение» во времена Золотой Орды [21]. Тем не менее, данные выводы не противоречат, а скорее дополняют исследования, отмечающие значительную роль доверия в организации отношений власти и общества, так как такие исследования направлены на изучение демократических обществ. В то время как отрицательные примеры либо описывают функционирование авторитарных государств, либо характеризуют деятельность государства по управлению захваченными территориями с враждебно настроенным населением. На данный момент отсутствует консенсус относительно наиболее эффективных мер, способных обеспечить высокий уровень доверия к государству. Наиболее распространенным мнением в научной литературе является стимулирование гражданской активности (данного мнения придерживаются Д. Кеттл [103], Д. Трабер [162] и Г. Бертуччи [38]). Однако вместе с тем отмечается, что вовлеченность общества в принятие решений и прозрачность административных процессов могут замедлять реализацию социально-экономической политики и в ряде случаев снижать уровень доверия к государству, также критиками отмечается опасность стимулирования гражданской активности для устойчивости общества в целом (примеры Арабской весны) [87].

1.3 Подходы к определению институтов

Поскольку данная работа выполнена в рамках институционального подхода, важным представляется определить то, каким образом в исследовании трактуется

понятие «институты». Несмотря на то, что понятие «институты» является центральным в институциональной теории, в научной среде до сих пор отсутствует единый подход к его определению. О неопределенности институтов как центральной концепции институциональной теории писали Д. Гамильтон [89], О. Уильямсон [172], Э. Фуруботн и Р. Рихтер [26] и Дж. Коммонс [57]. Последний отмечал двойственность понятия «институт», заключающуюся в том, что институты с одной стороны представляют собой определенные рамки, ограничивающие взаимодействие социальных акторов, с другой стороны, сами институты являются результатом взаимодействий акторов. Так, Дж. Ходжсон сравнивал трактовку институтов как «правил игры» с «правилами тюремной администрации» [27], в то время как понимание институтов как «действующего правила», по его мнению, позволяет сместить акцент с границ социального взаимодействия акторов на его содержание. Т. Р. Вос, пытаясь учесть двойственность институтов, определял их как «результаты действия определенных правил так, что поведение игроков становится стабильным» [168, с. 7561].

Для определения термина «институт» Дж. Серл различает регулятивные и конститутивные правила [154]. Примером первых являются правила дорожного движения, примером вторых – правила игры в шахматы. Конститутивные правила «Х считается Y в контексте С» отличаются от регулятивных «если X, то делай Y» тем, что регулятивные правила регулируют действия, которые могут осуществляться независимо от правила, а конститутивные правила конструируют само поведение, которое ими регулируется. Действенность таких правил основывается на коллективном признании тех статусных функций, которые налагаются обществом на те или иные объекты, будь то деньги, частная собственность или брачные отношения. Иными словами, индивиды могли бы перемещаться из одной точки в другую даже в отсутствии правил дорожного движения, пусть и с большими временными затратами или рисками, но не смогли бы играть в шахматы или футбол, не зная и не признавая правил, так как соблюдение этих правил и является сущностью игры в футбол или шахматы. Согласно Дж. Серлу, институты определяются функционированием

конститутивных, а не регулятивных правил, т.е. институты регламентируют взаимодействие акторов в рамках формируемой ими реальности, которой бы без них не существовало. «Институциональная онтология человеческой цивилизации ... является следствием статусных функций, наложенных в соответствии с конститутивными правилами и процедурами. Статусные функции — это тот связующий фундамент, на котором зиждется общество» [154]. Таким образом, отвечая на вопрос, что является институтом, Дж. Серл выделял четыре условия: (1) существование и функционирование институтов должно определяться набором конститутивных правил; (2) эти конститутивные правила должны определять коллективно признаваемые и принимаемые статусные функции института; (3) статусные функции должны быть осуществимы только благодаря коллективному признанию и принятию, а не существовать независимо от общества; (4) статусные функции должны содержать признанные и принятые деонтические полномочия, обязательства, права, обязанности, санкции и пр.

В. В. Дементьев [4] выделял два направления научной мысли в рамках институциональной теории: институциональную экономику (новую институциональную теорию) и политическую экономию институтов, для каждого из которых характерно свое представление о природе и функциях институтов.

В соответствии с первым направлением причина существования институтов кроется в неопределённости, а целью их формирования является ее снижение. Источником неопределенности при этом является сам социальный актор, рациональность которого ограничена, а информация, необходимая ему для принятия решения, затратна и неполна. В такой трактовке основной функцией институтов является упрощение осуществления выбора социальным актором в условиях ограниченной рациональности и бесплатной, неполной информации, получаемой актором не мгновенно. Иными словами, институты являются инструментом снижения неопределенности, минимизации затрат на получение и обработку необходимой информации, а также снижения трансакционных издержек. В соответствии с данной точкой зрения, институты представляют собой правила, которые позволяют актору преодолеть свою ограниченную рациональность и

приспособиться к внешней среде даже без ее осмысления. Так, Д. Норт писал, что основной функцией институтов является «уменьшение неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между людьми» [15].

Политическая экономия институтов рассматривает экономику, в первую очередь, как социальную систему, а не движение товаров и цен. И несмотря на то, что причиной существования институтов так же, как и в институциональной экономике, является неопределенность, в данном случае речь идет о фундаментальной неопределенности. Иными словами, даже если актер обладает полной рациональностью, он все равно оказывается неспособен предсказать действия других акторов и состояние внешней среды. Следовательно, в условиях невозможности устранения или значительного снижения неопределенности, функцией институтов является повышение определенности. Акторы стремятся максимизировать положительную (желательную) определенность и минимизировать нежелательную (враждебную) определенность. В этом контексте институты необходимы для стимулирования желательного взаимодействия между акторами и создания препятствий для их нежелательного поведения. Иными словами, в рамках политической экономии институтов институты рассматриваются как результат взаимодействия социальных акторов, формирующий «действующие правила», тогда как в парадигме экономики институтов институты исследуются как экзогенно заданные «правила игры», определяющие границы взаимодействия акторов.

Помимо двух направлений институциональной мысли, выделенных В. В. Дементьевым, можно также обратить внимание на трактовку институтов традиционного (ортодоксального) институционализма и философского институционализма, в рамках которого институты рассматриваются как вид общественной объективации (И. Э. Фролов).

По мнению одного из основоположников институциональной теории Т. Веблена, институты представляют собой передающиеся из поколения в поколение стереотипы мышления, ставшие психологической установкой на определенные стандарты поведения [22].

В отличие от новых институционалистов, полагающих, что основной функцией институтов является уменьшение неопределенности и сокращение транзакционных издержек, Т. Веблен считал, что индивиды живут в мире стереотипов мышления, регулирующих совместную деятельность людей исходя из представлений о справедливом и должном, возникших в предшествующую эпоху. При этом институты, как привычный образ мышления людей, имеют тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго, до тех пор, пока под нажимом внешних обстоятельств не происходит их изменение. Унаследованные институты, по мнению Т. Веблена, представляют собой фактор социальной и психологической инерции. Иными словами, в рамках нового институционализма институты создаются для решения будущих общественных проблем, проистекающих из неопределенности, в соответствии с парадигмой традиционного институционализма институты формируются для решения уже существующих общественных проблем и снятия связанных с ними конфликтов интересов.

В рамках философского институционализма институты рассматриваются на метауровне относительно объектов, взаимодействие и функционирование которых они регламентируют. Так, И. Э. Фролов и Н.А. Гараничев, выделяя три семантических ядра контекстов институтов: правовых, организационных и социокультурных отношений, объединяют три различных подхода к трактовке институтов: как правил, как организаций и как образов действия. Авторами делается вывод о том, что институты – это «не правила и не организации, а де-факто объективация «площадки» (или их совокупности)» [3, с.11]. Иными словами, институты представляют собой механизм, с помощью которых действия отдельных акторов трансформируются в «типовые формы деятельности» [3, с.12], которые с одной стороны обеспечивают функционирование и развитие самого института, а с другой стороны интегрируют актора в общественные отношения, позволяя им снижать издержки. Авторы отмечают, что в ряде случаев институты отождествляются с конкретными политическими или общественными организациями. Это происходит из-за того, что если основываться на общем признаке институтов – формировании правил, то институты могут рассматриваться

и как инфраструктурное условие существования организаций, и как уже сформированные организации, в рамках которых создаются новые правила. Иными словами, организации (предприятия) формируются и существуют в среде, в которой правила взаимодействия определяются такими институтами как институт собственности или деньги. При этом уже сформированные организации могут являться источником внутренних правил – «субинститутов», регулирующих взаимодействие в рамках, определяемых организацией: внутренних распорядков, кодексов, уставов и пр.

Вместе с тем, под институтом как «организацией» рядом авторов понимается не субъект хозяйственной или политической деятельности, а способ организации транзакций, т. е. не отдельный актер, а определённые формы и механизмы его взаимодействия на микроуровне с другими актерами. Так, К. Менар в рамках разделения институтов на институты макроуровня и микроуровня, предложенного Д. Нортон и Л. Дэвисом, под институтами как организациями понимает формы управления, которые переводят, реализуют, контролируют и обеспечивают соблюдение общих правил, адаптируя их в зависимости от сектора, региона и т.д., описывают «конкретные процессы разработки и осуществления транзакций, в которые встроены правила макроуровня» [13]. Правила макроуровня (институциональная среда по Д. Норту), в свою очередь, представляют собой «совокупность фундаментальных политических, социальных и правовых базовых правил, устанавливающих основу для производства, обмена и распределения» и представляется политическими режимами, судебной властью и бюрократическим аппаратом. Институты как организации по К. Менару представляют собой многообразие способов координации от чистых спотовых рынков, опирающихся на ценовой механизм до чистых иерархий, для которых характерна полная интеграция внутри фирмы. Однако, поскольку данные случаи по мнению К. Менара являются исключительными и встречаются крайне редко, для большинства сделок характерно использование гибридных механизмов, примерами которых является франчайзинг, кооперативы, стратегические альянсы и пр. Гибридные механизмы применимы для взаимодействия акторов, описываемого неполными контрактами, и

используются для трансакций, не опирающихся ни на исключительно ценовой механизм, присущий чисто рыночным отношениям, ни на иерархию как метод координации, характерный для полной интеграции внутри фирмы. Помимо двух уровней институтов, выделяемых Д. Норт и Л. Дэвисом, К. Менар выделял мезоинституциональный уровень, представляющий собой промежуточный уровень правил, норм и механизмов их разработки, позволяющий перевести общие конституционные правила в правила, регламентирующие функционирование отдельных секторов экономики или регионов.

В рамках данной работы институты в первую очередь рассматриваются как «правила игры», очерчивающие границы взаимодействия социальных акторов (экономика институтов). В свою очередь, оценка доверия к институтам в данном исследовании подразумевает оценку доверия к определенным границам и регулятивной среде, в которой функционируют социальные акторы. В исследовании также уделяется внимание разграничению между институциональной средой и отдельными политическими, социальными организациями, функционирующими в ее рамках и отождествляемыми с институтами как организациями.

1.4 Систематизация существующих классификаций доверия

Вопросами разработки подходов к классификации видов доверия занимались П. Штомпка [159], Дж. Нагапие и С. Гошаль [131], А. Н. Татарко и Н. М. Лебедева [18], М. Сасаки [16]. Предложенные данными авторами классификации доверия основывались на наличии или отсутствии иерархии в отношениях акторов. В значительном числе исследований доверие классифицируется на основании социально-психологических факторов, определяющих взаимодействие субъекта доверия и доверителя. Так, Т. К. Дас и Б. С. Тен [60] предложили разделять отношения доверия на дихотомические пары, а классификации Р. Дж. Левицки и Б.

Б. Бюнкер [116] и Д. МакАлистера [126] базируются на природе факторов, обуславливающих существование доверия.

В процессе изучения работ, посвященных феномену доверия и его роли в социально-экономическом развитии, было выявлено значительное число наслоений и пересечений существующих классификаций доверия и выделяемых в их рамках видов доверия. Так, для одного вида доверия может существовать несколько названий в рамках различных классификаций, и наоборот, один термин может использоваться для обозначения различных по своим характеристикам видов доверия. К примеру, термин «институциональное доверие» может трактоваться исследователями и как доверие к отдельным политическим фигурам, и как доверие к государственным организациям, и как доверие к институциональной среде в целом, при этом в ряде исследований вместо термина «институциональное доверие» авторами используются термины: «социальное доверие», «публичное доверие», «общественное доверие». С целью сокращения пересечений и неоднозначности между выделяемыми в рамках существующих классификаций видов доверия в данном исследовании на основе анализа наиболее распространенных подходов к классификации доверия была проведена их систематизация.

В результате проведенного анализа существующих подходов к классификации видов доверия были выделены следующие основания, которые могут быть использованы для их группировки:

- 1) Позитивные ожидания доверителя, которые могут основываться на соблюдении субъектом доверия следующих видов социальных норм:
 - а) Конституционных: официально закрепленных, общих предписаний, обязательных для всех акторов. Отношения доверия, в рамках которых позитивные ожидания доверителя основываются на конституционных нормах, опираются на оценку доверителем эффективности и справедливости государства как актора, формирующего правила игры, обязательные для всех членов общества и гарантирующего их соблюдение;

- b) **Контрактных:** обязательствах акторов, связанных эксплицитными и имплицитными контрактами. Для существования отношений доверия, в рамках которых основанием позитивных ожиданий являются контрактные нормы, важна положительная оценка доверителем формальных и неформальных институтов, регламентирующих функционирование общества. Примером значимого формального института в данном случае является судебная система, значимым неформальным институтом в данном случае может являться институт репутации.
- c) **Конвенциональных:** неформальных нормам, сложившихся в данном обществе и охраняемых с помощью культурного и экономического принуждения. Критическим фактором, обуславливающим доверие на основе позитивных ожиданий относительно конвенциональных норм, является эффективность неформальных институтов.
- d) **Этических:** неформальных внутренних нормах, отражающих представления членов данного общества о добре и зле. Позитивные ожидания, касающиеся соответствия поведения субъекта доверия этическим социальным нормам, обусловлены оценкой доверителя морального состояния общества в целом, а также степени, в которой ценности субъекта доверия соответствуют ценностям доверителя. Главным отличием данного типа социальных норм как основания позитивных ожиданий от конвенциональных норм является положение контролирующего элемента: для конвенциональных норм санкции будут исходить извне, а для этических норм характерно ориентация актора в процессе принятия решений вовнутрь (наказанием за неисполнение обязательств в данном случае будет чувство вины, а не стыда).
- 2) **Субъект доверия, который может быть классифицирован в зависимости от:**
- a) степени персонализированности отношений с доверителем. Субъект доверия может быть представлен как конкретным актором, группой акторов или обществом в целом. Иными словами, доверие может быть персонализированным (к конкретным акторам) или генерализированным

(общим) по отношению к абстрактным членам социальной группы, с которой ассоциирует себя доверитель. В то время как персонализированное доверие характеризует отношения конкретных акторов, генерализированное доверие отражает уровень общественной солидарности и однородности ценностей общества;

б) наличия или отсутствия иерархии в отношениях между доверителем и субъектом доверия. Взаимодействие акторов, связанных иерархическими отношениями, описывается вертикальным доверием, горизонтальное доверие характеризует взаимодействие формально равных акторов (П. Штомпка, Дж. Нагапие, С. Гошаль, А. Н. Татарко и Н.М. Лебедева, Ю.А. Латов и М. Сасаки)

і. горизонтальное доверие также по П. Штомпка может разделяться на персональное, позиционное и групповое. Персональное доверие существует между акторами, входящими в определенные круги близости (семья, друзья, коллеги, соседи), при изучении данного вида доверия интерес представляет влияние степени близости доверителя и субъекта доверия на уровень доверия. Позиционное доверие характеризует отношения между доверителем и субъектом доверия в зависимости от исполняемых ими социальных ролей (мать, учитель). В то время как персональное доверие по П. Штомпка основывается на непосредственных межличностных отношениях и демонстрируемых акторами качествах, позиционное доверие отражает ожидания, отражающими свойства, ассоциируемые с определенной социальной ролью. Групповое доверие в данной классификации является аналогом генерализированного доверия.

Виды доверия, выделяемые на основе различных признаков субъекта доверия, могут быть систематизированы следующим образом (рис. 1):



Рисунок 1 – Систематизация видов доверия, выделяемых на основании субъекта доверия

Источник: составлено автором

3) Объект веры как основание классификации, отражающее степень опосредованности отношений между доверителем и субъектом доверия. В зависимости от данного признака доверие может разделяться на:

- а. Личностное доверие, подразумевающее непосредственную направленность на конкретных субъектов доверия. К данному виду доверия могут быть отнесены персонализированное и генерализированное доверие;
- б. Институциональное доверие, описывающее отношение доверителя к сложившейся в обществе институциональной среде. Данный вид доверия отражает веру доверителя в справедливость и эффективность существующих в обществе формальных и неформальных институтов.

В ряде работ данный подход к классификации доверия соотносится с подходом, основанным на наличии во взаимодействии доверителя и субъекта доверия иерархических отношений. Однако было бы некорректно отождествлять личностное доверие с горизонтальным, а институциональное с вертикальным, так

как доверие к институтам может обуславливать доверие к равным в социальном плане акторам, а личностное доверие может описывать отношение доверителя к конкретным политическим деятелям или политическим организациям. Также данная классификация не является идентичной классификации, основанной на степени персонализированности отношений между доверителем и субъектом доверия, так как личностное доверие не ограничивается доверием к отдельным членам общества, а генерализированное доверие является более широким понятием, чем институциональное;

- 4) Основания веры, позволяющие оценить факторы, обуславливающие существование отношений доверия доверителем, включают в себя:
 - a. Расчет (calculus-based trust): данное основание веры предполагает оценку доверителем потенциальных выгод и потерь субъекта доверия в зависимости от выполнения или невыполнения своих обязательств.
 - b. Знание (knowledge-based trust) как основание доверия отражает информацию, которой обладает доверитель, относительно благонадёжности субъекта доверия. Знание может быть как личным и основываться на информации, полученной в рамках непосредственного взаимодействия доверителя и субъекта доверия, так и групповым, базирующимся на репутации актора;
 - c. Социальную идентификацию (identification-based trust), характеризующую уровень солидарности между доверителем и субъектом доверия. Для данного основания веры характерна оценка доверителем степени, в которой ценности субъекта доверия совпадают с его собственными.

В научной литературе данные основания доверия ранжируются в зависимости от степени устойчивости отношений, базирующихся на данных основаниях, где наиболее слабым основанием является расчет, а наиболее сильным – социальная идентификация. По мнению Р. Левицки и Дж. Бюнкер данные виды доверия представляют собой этапы развития отношений доверия между доверителем и субъектом доверия. Так, на первом этапе взаимодействия доверитель

и субъект доверия принимают решение о характере взаимодействия, основываясь на оценке выгод и потерь от различных вариантов своих действий. Данный вид доверия в значительной степени основывается на системе наказаний и поощрений, в рамках которой соответствие действий субъекта доверия позитивным ожиданиям доверителя поощряется, а за неисполнение обязательств предусмотрены санкции.

Если взаимодействие доверителя и субъекта доверия носит повторяющийся характер и существует на протяжении длительного периода, между доверителем и субъектом доверия развивается доверие, основанное на знании. Данный вид доверия подразумевает, что доверитель и субъект доверия обладают достаточной историей взаимодействия, чтобы достаточно точно и обоснованно предсказывать поведение друг друга в определенных ситуациях. Доверие, основанное на знании, базируется на доступной актору информации о контрагенте и опыте взаимодействия с ним, что в свою очередь позволяет прогнозировать его решения и реакции и действовать в соответствии с ними.

Третьим этапом развития отношений доверия между доверителем и субъектом доверия по Р. Дж. Левицки и Б. Бюнкер является доверие, основанное на социальной идентификации. Существование данного вида доверия обусловлено не только значительной историей взаимодействия и возможностью прогнозирования поведения контрагента, но и пониманием его ценностей, установок, а также уверенностью в том, что контрагент при принятии решений также учитывает интересы и ценностные ориентиры актора. Так, доверитель не только знает, как поступит субъект доверия в заданной ситуации, но и может с определенной долей уверенности выявить мотивирующие его факторы, в первую очередь внутренние.

Для каждого из указанных оснований доверия были выделены факторы, обуславливающие их функционирование. Так, доверие, основанное на расчете, базируется на потенциальных выгодах и потерях от выбранного курса действий. Доверие, основанное на знании, может произрастать как из непосредственного взаимодействия доверителя и субъекта доверия, так и основываться на информации, полученной доверителем опосредованно, например, через оценку репутации субъекта доверия в сети (символический капитал). На уровень доверия,

основанного на социальной идентификации, может оказывать влияние не только история прошлого взаимодействия акторов, но и уровень «доверия по умолчанию» (moralistic trust). Данный термин был предложен Э. Усланером и описывает уровень доверия, некритично усвоенный актором в процессе ранней социализации [165]. Таким образом, доверие по умолчанию характеризует отношение актора к сообществу, в котором он существует и при этом не зависит от опыта осознанного взаимодействия актора с внешней средой. Более того, если высокий уровень генерализированного доверия может описываться заключением «в среднем представителям данного общества можно доверять», высокий уровень доверия по умолчанию соответствует заключению «каждому члену данного общества можно доверять». Данное различие обусловлено наличием или отсутствием непосредственного осознанного взаимодействия доверителя с внешней средой перед формированием у актора определенного уровня доверия к различным субъектам доверия.

5) Продолжительность отношений, на основании которого могут быть выделены следующие виды доверия:

- a. Ситуационное доверие, характеризующее краткосрочные или единичные примеры взаимодействия акторов, так же, как и доверие, основанное на расчете, базируется на оценке потенциальных выгод и потерь от определенных действий акторов и не подразумевает наличия между акторами значимых для обеих сторон отношений. Несмотря на общие факторы, обуславливающие существование ситуационного доверия и доверия, основанного на расчете, данные виды доверия не являются идентичными. В то время как доверие, основанное на расчете, может существовать между акторами в среднесрочной и долгосрочной перспективе, ситуационное доверие ограничено краткосрочным взаимодействием акторов.
- b. Устойчивое доверие наблюдается в условиях долгосрочного взаимодействия акторов и подразумевает достаточно высокую ценность сложившихся отношений как для доверителя, так и для

субъекта доверия. Если для ситуационного доверия санкцией за неблагонадежное поведения является реальное ухудшение положения субъекта доверия, то в случае устойчивого доверия само разрушение отношений, в первую очередь, с морально-этической точки зрения, является наказанием.

б) Элементы доверия как сложного понятия:

- а. **Добрая воля:** доверитель при принятии решения о взаимодействии с субъектом доверия может руководствоваться оценкой нравственных качеств субъекта доверия. Иными словами, доверитель верит в то, что субъект доверия имеет искреннее намерение выполнить свои обязательства. Соответствующий вид доверия, для которого данный элемент является центральным, называется доверием к доброй воле (*goodwill trust*).
- б. **Компетентность** как элемент доверия отражает веру доверителя в то, что субъект доверия обладает всеми необходимыми ресурсами для выполнения своих обязательств. Данный вид доверия называется доверием к компетентности (*competence trust*)

Доверие к доброй воле и доверие к компетентности [36] могут быть как составными элементами отношений доверия между акторами, так и самостоятельно определять взаимодействие акторов. Однако, доверие к доброй воле, подразумевающее позитивную оценку моральной готовности субъекта доверия действовать благонадежно, не исключает ситуации, в которой субъект доверия не будет обладать достаточными ресурсами для эффективного выполнения договоренности. В то же время веры доверителя в то, что субъект доверия потенциально способен выполнить свои обязательства, может оказаться доверителю недостаточно для принятия решения о взаимодействии с субъектом доверия, так как высокий уровень компетентности может сочетаться с недостаточным чувством ответственности субъекта доверия перед доверителем.

В результате проведенного обобщения и систематизации существующих подходов к определению и классификации доверия были выявлены следующие основания доверия:

- 1) опыт, приобретенный в результате предыдущего взаимодействия. Этот опыт может быть связан как с конкретным лицом (субъектом доверия), так и с тем, что большинство прошлых контактов доверителя с другими лицами подтверждали его ожидания;
- 2) репутация субъекта доверия – сложившееся общественное мнение о качествах, достоинствах и недостатках индивида, организации или бренда;
- 3) представление о справедливости и эффективности действующих социальных норм, связанное как с их положительной оценкой доверителем, так и с существующей системой принуждения к их исполнению;
- 4) вера в инфраструктуру поддержки организации транзакций, в том числе:
 - a. вера в архитектуру взаимодействия, включающую в себя:
 - b. схему распределения ответственности (переводные векселя, институт субсидиарной или солидарной ответственности);
 - c. алгоритмы проверки транзакций (система государственной регистрации, нотариальное удостоверение, система распределенного хранения информации (блокчейн));
 - d. методы оценки добросовестности контрагентов (участие в саморегулируемых организациях, наличие лицензий, введение испытательного срока и пр.);
 - e. вера в механизмы обеспечения обязательств: гарантии, система неустоек и штрафов, поручительство и залог;
- 5) расчет, подразумевающий оценку выгод и издержек, связанных с добросовестным или недобросовестным поведением контрагентов;
- 6) личностные особенности доверителя (склонность к кооперации).

В то время как изучение феномена доверия с точки зрения ожиданий доверителя в первую очередь представляет интерес для исследований в области социологии (в том числе психологической и экономической), с точки зрения

институциональной теории, более важным является феномен институционализированного доверия, которое проявляется в массовом поведении экономических агентов в процессе осуществления ими различных видов трансакций: торговых, управленческих, перераспределения и взаимности. Под институционализацией понимается процесс превращения эпизодических социальных практик, новаций и представлений в устойчивые, действующие на протяжении длительного времени формы организации общественной жизни. Таким образом, институционализированное доверие – это сложившиеся в данном сообществе устойчивые представления о том, что большинство акторов будет придерживаться сложившихся социальных норм и выполнять взятые на себя обязательства. Данная форма доверия может рассматриваться как экономический ресурс общества, поскольку она облегчает процессы взаимодействия и снижает трансакционные издержки, связанные с осуществлением всех видов трансакций.

Для целей дальнейшего исследования были выделены следующие виды доверия: межличностное, генерализированное, институциональное и политическое. Данный набор видов доверия не является самостоятельной классификацией, но в наибольшей степени соответствует задачам исследования:

- 1) Межличностное доверие – доверие, существующее между отдельными акторами, имеющими опыт непосредственного взаимодействия друг с другом.
- 2) Генерализированное доверие – неперсонализированное доверие по отношению к членам общества, с которым ассоциирует себя доверитель, основываясь на общих ценностях.
- 3) Институциональное доверие – опосредованное доверие, отражающее веру членов общества в силу и справедливость институтов (как правил игры), определяющих взаимодействие акторов в конкретном сообществе. Поскольку институциональный вид доверия является примером опосредованного доверия (в нем отсутствует конкретный субъект доверия) для него предложенное автором общее определение доверия неприменимо;

- 4) Политическое доверие – доверие к отдельным политическим фигурам, средствам массовой информации, политическим и общественным организациям [20].

Наиболее часто в исследованиях, посвященных доверию, рассматривается состояние межличностного, генерализированного и институционального доверия (или их наиболее близких аналогов в зависимости от классификации, используемой актором). Однако, если межличностное доверие представляется легко отделимым от остальных видов доверия, границы между генерализированным и институциональным видами доверия часто оказываются в исследованиях, посвященных их изучению, более размытыми. Генерализированное доверие так же, как и институциональное являются примерами неперсонализированного доверия, отражающими оценку доверителем своей защищенности во взаимодействии с обществом в целом. Следовательно, оценивая, например, уровень своего доверия к системе здравоохранения, актор в своей оценке может основываться как на сложившемся представлении о враче как члене его референтной группы (генерализированное доверие), так и на оценке справедливости и адекватности политики в области организации здравоохранения (институциональное доверие). В данной работе генерализированное доверие рассматривается как вид личностного доверия, то есть несмотря на неперсонализированность субъекта доверия, оно подразумевает направленность непосредственно на субъект доверия, а институциональное доверие является примером опосредованного доверия. Более того, институциональное доверие в разных работах может одновременно отражать как доверие к институтам-организациям, так и к институтам как системе общественных ожиданий. Продолжая пример с доверием к системе здравоохранения, институциональное доверие в разных работах может оцениваться и через отношение доверителя к политике здравоохранения, так и через доверие к конкретным организациям, формирующим и реализующим данную политику. В целях исключения возможных неоднозначностей в трактовке институционального доверия в данном исследовании было предложено разделять доверие к институтам-системам

общественных ожиданий (институциональное доверие) и доверие к институтам-организациям (политическое доверие). Таким образом, и институциональное, и политическое доверия являются формами опосредованного доверия, при этом институциональное доверие отражает доверие к регулятивной среде, а политическое доверие к организациям, порождаемым этой средой.

1.5 Доверие и социальный капитал

Феномен доверия неразрывно связан с концепцией социального капитала, а в ряде исследований данные термины являются как взаимозаменяемые. В рамках настоящего исследования доверие рассматривается как один из важнейших элементов социального капитала, в значительной степени определяющий его состояние, однако не тождественный ему. Термин «социальный капитал», был введен П. Бурдьё и используется для описания социальных связей, способных выступать в качестве источника выгод для сообщества. В современной литературе существует два подхода к исследованию феномена социального капитала: индивидуалистический (П. Бурдьё) и коллективистский (Р. Патнем). Так по П. Бурдьё [2, 42], социальный капитал представляет собой «сумму реальных или потенциальных ресурсов, связанных ... с нахождением в группе». А его влияние должно исследоваться на уровне отдельных социальных акторов, так как в рамках одного сообщества выгоды, ассоциируемые с существованием в нем определенного уровня социального капитала, могут быть неравномерно распределены между членами сообщества, в зависимости от их социального положения. Иными словами, социальный капитал в рамках данного подхода связан с воспроизводством статусных и властных отношений, а целью исследований в рамках данного подхода является изучение влияния социального капитала на отдельных акторов.

Р. Патнем [142] определял социальный капитал через связи между социальными акторами и возникающими на их основе взаимностью и доверием. Р. Патнем придерживался коллективистского подхода и считал, что роль социального капитала должна исследоваться на уровне различных общественных объединений,

организаций и общества, так как в первую очередь от высокого уровня социального капитала выигрывает общество в целом и формирующиеся внутри него общественные объединения, а не отдельные акторы. В соответствии с данной точкой зрения авторы утверждают, что социальный капитал может положительно влиять на производственную эффективность и инновационную активность фирм [78], способен повышать устойчивость сообщества к внешним и внутренним шокам [120] и улучшать экономическое положение отдельных стран [74], несмотря на неравные выгоды для отдельных акторов.

Дж. Коулман определял социальный капитал как всё, что порождается социальными сетями, отношениями взаимности, доверием и социальными нормами, упрощает взаимодействие между социальными акторами [55]. В соответствии со взглядом Дж. Коулмана влияние социального капитала может исследоваться как на индивидуальном уровне, так и на коллективном, так как социальные акторы действуют рационально, оценивая потенциальные выгоды и издержки своей вовлеченности в социальные сети. При этом высокий уровень социального капитала по Дж. Коулману оказывает положительное влияние и на акторов, непосредственно не прилагающих усилий для его формирования. Так, от соседского патруля, распространенного в США, пользу получают и активно вовлеченные в патрулирование члены сообщества, так и те, кто никогда не принимал в нем участие. Дж. Коулман выделял три элемента социального капитала: отношения взаимности, включающие в себя доверие; источники и информации и пути её распространения; социальные нормы. Фактически выделяемые Дж. Коулманом элементы социального капитала совпадают с определением социального капитала Р. Патнема, которое включает в себя доверие, социальные сети и социальные нормы.

Наиболее распространенным подходом к классификации социального капитала является сетевой подход (*network perspective*), базирующийся на оценке степени схожести акторов и наличию в их взаимодействии институциональных границ. В рамках сетевого подхода [85] выделяются бриджинговый (*bridging*), бондинговый (*bonding*) и связывающий (*linking*) социальный капитал:

- 1) Бриджинговый социальный капитал объединяет членов различных социальных общностей, выступая в роли моста, соединяющего представителей разных религий, социальных классов, рас.
- 2) Бондинговый социальный капитал существует между членами одной социальной группы, разделяющими схожие демографические характеристики, ценности и обладающие одинаковым доступом к ресурсам.
- 3) Связывающий социальный капитал описывает взаимодействие акторов, для которого характерно существование явных формальных институциональных границ между ними, например, отношений между общественными организациями и государством. Ключевой характеристикой данного вида социального капитала является присутствие в отношениях акторов иерархии, обусловленной различными социальным статусом или властью.

Фактически данный подход к классификации позволяет выделить три функции социального капитала: укрепление внутригрупповых связей, снижение противоречий и стимулирование взаимодействия между различными социальными общностями, и организация отношений между акторами, обладающими различным положением в общественной иерархии.

Дж. Нагапие и С. Гошаль [131] предложили рассматривать три формы (измерения) социального капитала: структурную, когнитивную и отношенческую (relational):

- 1) Структурный социальный капитал базируется на социальных сетях и их конфигурации, определяющих взаимодействие акторов внутри сообщества. Центральными концепциями для данной формы социального капитала являются социальные роли, правила и процедуры;
- 2) Когнитивный социальный капитал основывается на общих культурных кодах, интерпретациях и системах значений, разделяемых членами сообщества.
- 3) Отношенческий (реляционный) социальный капитал характеризует межличностное взаимодействие членов сообщества, например, доверие, уважение, дружба. Центральными концепциями для данной формы

социального капитала являются нормы, санкции, ожидания, обязательства, доверие и надежность, ощущение принадлежности.

Фактически, Дж. Нагапие и С. Гошаль выделили три условия формирования социального капитала:

- 1) люди должны воспринимать себя как часть социальной сети;
- 2) связи между людьми должны строиться на доверии и взаимных обязательствах;
- 3) членов группы (сети) должны объединять общие интересы или единое понимание стоящих перед ними задач.

Соответственно, инвестиции в социальный капитал включают в себя три составляющие: установление связей, укрепление доверия и развитие сотрудничества. На Рисунке 2 представлено соотношение категорий «доверие» и «социальный капитал»:

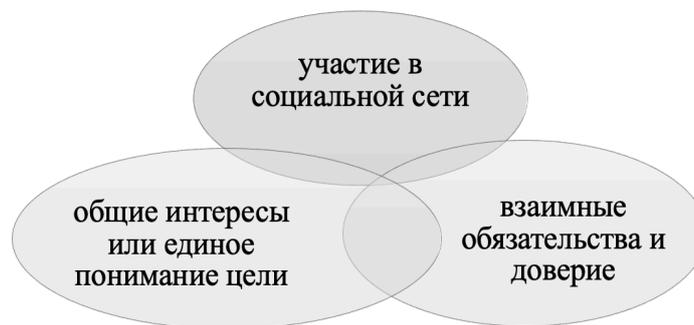


Рисунок 2 - Соотношение категорий «социальный капитал» и «доверие»

Источник: составлено автором на основе работ Дж. Нагапие и С. Гошаль

Также социальный капитал можно разделять на дихотомические пары: позитивный и негативный социальный капитал в зависимости от эффекта, оказываемого на общество [86]; инструментальный и принципиальный социальный капитал в зависимости от мотива участия членов общества в его создании [93]; разделение социального капитала на горизонтальный и вертикальный основывается на присутствии иерархических отношений во взаимодействии акторов [59]; социальный капитал может характеризоваться как формальный или неформальный в зависимости от степени формализации отношений акторов [66];

открытый и закрытый социальный капитал выделяются на основе наличия барьеров для входа в сообщество [65].

Высокий уровень социального капитала в обществе может положительно влиять на ВВП страны, повышать эффективность функционирования рынка труда и институциональной среды в целом, снижая транзакционные издержки, а также снижать уровень преступности. Значительная роль социального капитала также отмечается в качестве работы системы здравоохранения и образования и организации местного самоуправления. Однако в ряде работ [48,141,166] отмечается, что те же инструменты, которые снижают транзакционные издержки и обеспечивают более тесное и эффективное взаимодействие внутри социальных общностей могут приводить к снижению социальной мобильности, создавать препятствия для социальной интеграции, укоренять деструктивные модели поведения и укреплять связи внутри антисоциальных объединений (мафия).

Для целей данного исследования наибольший интерес представляют виды социального капитала, выделяемые в рамках сетевого подхода. В то время как состояние бондингового и бриджингового капитала в значительной степени определяются состоянием межличностного и генерализированного доверия в обществе, а связывающий социальный капитал ассоциируется с состоянием институционального и политического доверия.

Выводы по первой главе

Проведенный анализ современного состояния исследований в области определения и классификации доверия позволил выявить наличие наслоений и пересечений между существующими подходами, а также ряд пробелов. В первой главе работы предложена авторская таксономия доверия и проведена систематизация существующих подходов к классификации доверия по следующим основаниям: (1) природа позитивных ожиданий; (2) субъект доверия; (3) объект веры; (4) основания веры; (5) продолжительность отношений и (6) элементы доверия.

Проведенная на основе анализа основных существующих подходов к классификации видов доверия систематизация позволила выявить ряд общих оснований, на основе которых могут быть сгруппированы и упорядочены виды доверия, исследуемые различными авторами. Субъект доверия и основания веры оказались наиболее разработанными основаниями для классификации видов доверия. Систематизация видов доверия, базирующаяся на основаниях веры, включила в себя как сами основания, так и факторы, обуславливающие существование каждого из трех оснований. Предложенная систематизация сделала возможным сопоставление различных видов доверия на основе общих признаков.

Обосновано, что для исследований в области институциональной экономики наибольший интерес представляет институционализированная форма доверия, проявляющаяся в массовом поведении экономических агентов в процессе осуществления ими различных видов транзакций: торговых, управленческих, перераспределения и взаимности. Введен термин «институционализированное доверие», отражающий сложившиеся в данном сообществе устойчивые представления о том, что большинство акторов будет придерживаться сложившихся социальных норм и выполнять взятые на себя обязательства. Определено, что институционализированное доверие может рассматриваться как экономический ресурс общества, так как оно способно облегчать процессы взаимодействия и снижает транзакционные издержки, связанные с осуществлением всех видов транзакций.

Для целей дальнейшего исследования выделены четыре вида доверия: межличностное, генерализированное, институциональное и политическое. Выделение институционального и политического доверия позволило отделить доверие к институциональной среде от доверия к институтам организациям, в то время как в результате анализа исследований в области доверия было выявлено смешение данных термином.

В результате изучения феномена социального капитала сделан вывод о его значимой роли в обеспечении устойчивого социально-экономического развития общества, достигаемого в первую очередь за счет повышения эффективности

функционирования институциональной среды. Определено соотношение концепций «социальный капитал» и «доверие». Определение доверия как основного элемента социального капитала позволило соотнести виды социального капитала, выделяемые в рамках сетевого подхода, с предложенными в работе видами доверия. Так, для бондингового социального капитала, описывающего связи внутри однородных социальных групп и бриджингового социального капитала, характеризующего взаимодействие представителей различных, но формально равных социальных групп, центральную роль играют межличностное и генерализированное доверие. Состояние связывающего социального капитала, описывающего взаимодействие между акторами, для которого характерно присутствие властных отношений, в значительной степени определяется институциональным и политическим доверием.

В результате исследования проблемы неопределенности будущего обосновано, что в условиях присутствия фундаментальной (структурной) неопределенности предпочтительной стратегией, обеспечивающей эффективное сотрудничество акторов, является ее принятие. Данная стратегия проявляется в том числе в использовании неполных контрактов, в рамках которых акторы не специфицируют права и обязанности сторон для каждого конкретного случая, а руководствуются общими принципами сотрудничества. Обосновано, что необходимым условием для эффективного следования данной стратегии является существование между акторами доверия, то есть готовности акторов быть уязвимыми в надежде на благонадежное поведение партнёров.

Глава 2 Оценка уровня доверия в современном российском обществе на основе результатов социологического опроса

2.1 Подходы к оценке состояния доверия в сообществе

Вторая глава диссертации посвящена исследованию состояния институционализированного доверия в современном российском обществе и выявлению существующих между выделенными в рамках предложенной классификации видами доверия взаимосвязей и объяснению влияния объективных характеристик респондентов на полученные результаты. Основными методами получения эмпирических данных для исследования состояния доверия в обществе являются опросный и экспериментальный. Опросный метод исследования состояния доверия в обществе подразумевает разработку анкеты и проведение социологического опроса на репрезентативной выборке. Согласно рекомендациям ОЭСР вопросы, используемые для оценки уровня доверия в обществе, разделяются на три типа: оценочные вопросы (evaluations), вопросы, отражающие ожидания (expectations) и вопросы, отражающие имеющийся у респондентов опыт (experiences). Оценочные вопросы являются наиболее абстрактными и характеризуют текущее отношение респондента к субъектам доверия. Примером данного типа вопросов является вопрос: «Вы считаете, что людям в целом можно доверять, или считаете, что осторожность не бывает лишней?». Вопросы, отражающие ожидания респондентов, предполагают оценку респондентом своего или чужого поведения в гипотетической ситуации. Примером данного типа вопросов является вопрос: «Если бы Вы потеряли сумку, как Вы думаете, человек, нашедший её, вернул бы ее Вам со всем содержимым?». По мнению ряда авторов вопросы данного типа характеризуются большей определённой, а полученные результаты - большей точностью по сравнению с оценочными вопросами. Вопросы, отражающие опыт респондентов, позволяют оценить уровень доверия респондентов, основанный на реальных событиях, а не на ожиданиях и предположениях респондентов. Однако эти вопросы требуют точной формулировки и значительного числа описываемых ситуаций, с которыми

респонденты смогут ассоциировать свой опыт. К вопросам данного типа относится следующий: «В течение последних двенадцати месяцев, Вы подвергались дискриминации?». В таких вопросах оценка доверия происходит на основе предположения о том, что негативный личный опыт оказывает отрицательное влияние на демонстрируемый уровень доверия. Иными словами, чем больше членов сообщества сталкивались с отклоняющимся поведением, тем ниже общая оценка уровня доверия в сообществе. Основным преимуществом опросного метода является возможность большого охвата (размер выборки), обеспечивающая значимость полученных результатов. К недостаткам опросного метода относят искажения двух типов: «самообманывающее приукрашивание» (*self-deceptive enhancement*) – неосознанная склонность респондента к неоправданно оптимистичному восприятию описываемых в вопросах анкеты ситуаций; и «управление впечатлением» (*impression management*) – осознанная склонность респондента к позитивной интерпретации описываемых в вопросах анкеты ситуаций для получения более приятной картины поведения людей. Также искажения в ответах респондентов могут быть обусловлены следующими факторами: ощущением давления со стороны организаторов опроса, отсутствием уверенности респондентов в способности организаторов обеспечить достаточный уровень анонимности и желанием произвести позитивное впечатление на организаторов опроса.

Наиболее известными исследованиями, направленными на оценку состояния доверия в различных странах, с использованием опросного метода являются World Values Survey и Edelman Trust Barometer. World Values Survey – это международный проект, целью которого является изучение ценностей, разделяемых представителями различных культур и выявление социальных и культурных тенденций в мире в целом и в отдельных регионах. Анкета опроса, организуемого в рамках проекта, включает в себя 250 вопросов, отражающие личностные и общественные, материальные и нематериальные, экономические, политические и религиозные ценности респондентов из разных стран. Отдельная группа вопросов анкеты посвящена оценке социального капитала и уровня доверия. Данная группа

вопросов включает в себя классический вопрос, разработанный М. Розенбергом: «Как вы считаете, людям в целом можно доверять? Или в отношениях с другими людьми осторожность не бывает лишней?», отражающий уровень генерализированного доверия, а также ряд других вопросов. Респондентам предлагается оценить степень, в которой они доверяют: семье, соседям, людям, которых знают лично, и незнакомцам, людям другой национальности и другого вероисповедания. Вопросы одной из секций анкеты направлены на оценку доверия к следующим институтам-организациям: церкви, вооруженным силам, прессе, радио, телевидению, социальным сетям, профсоюзам, полиции и судам. Наконец, респондентам предлагается оценить степень, в которой заслуживают доверия такие акторы, как: государство, политические партии, Правительство, глава государства, социальные службы, высшие учебные заведения, крупные компании, организации, занимающиеся защитой окружающей среды. К этой группе вопросов авторы анкеты опроса также относят доверие к выборам (или избирательной системе – elections).

Вопросы анкеты данного социологического исследования являются прямыми, закрытыми и оценочными. Использование исключительно оценочных вопросов за счет их абстрактного характера может завышать оценку уровня доверия, снижая объективность полученных результатов, так как респонденты вероятно будут склонны недооценивать последствия неблагонадежного поведения субъектов доверия. Включение в анкету опроса только прямых вопросов также может приводить к смещенной оценке, так как при ответе на такие вопросы респонденты могут в большей степени быть склонны к самоцензуре (опрос проводится либо в формате личной беседы организатора с респондентами, либо с использованием компьютерных технологий). Так, недоверие к членам семьи порицается обществом в ряде культур, а недоверие к государству и силовым структурам может представляться небезопасным при недостаточной анонимности исследования.

Также в данном социологическом исследовании доверие к институтам-организациям смешивается с доверием к институциональной среде. Так, отвечая на

вопрос «В какой степени заслуживают доверия политические партии?», респонденты могут оценивать как добросовестность конкретных политических деятелей, представляющих наиболее популярные в стране политические партии, так и всю политическую систему, ее прозрачность и справедливость. Аналогично, оценивая деятельность образовательных учреждений или организаций, занимающихся защитой окружающей среды, респонденты могут давать оценку конкретным акторам организации системы образования или ориентированности общества на заботу об окружающей среде в целом. Наиболее четко отсутствие разграничения между институциональным и политическим доверием прослеживается в том, что вопрос про доверие к выборам (elections) относится авторами анкеты к группе вопросов, включающих доверие к Главе государства (конкретная политическая фигура) и Правительству (определенная группа лиц).

Наконец, социологические опросы в рамках данного проекта проводятся «волнами» в течение 4-5 лет, что тоже снижает актуальность обобщенных результатов при выявлении общемировых тенденций. Так, последнее исследование проводилось с 2017 по 2022 год: и, в то время как большинство стран завершили сбор данных до пандемии коронавирусной инфекции и обострения геополитической обстановки в 2018-2019 гг., ряд стран провели социологический опрос уже в процессе или после данных шоков. Таким образом, различия, выявленные для разных стран и культур, а также сформированные на их основе выводы, могут быть обусловлены не социокультурными, географическими и экономическими особенностями стран происхождения респондентов, а различным временным горизонтом, в рамках которого проводилась оценка.

Edelman Trust Barometer – это проект коммерческой организации Edelman Institute, направленный на оценку состояния доверия в мире в целом и в отдельных регионах. Каждый год организация публикует ряд отчетов, посвященных месту доверия в контексте наиболее актуальных проблем и вызовов, стоящих перед обществом. Так, основной темой отчета за 2024 год стало доверие к инновациям, в 2023 году отчет был сфокусирован на оценке уровня доверия в условиях нестабильной геополитической обстановки, а центральной темой отчета 2022 года

стал «порочный круг недоверия» средствам массовой информации (СМИ) и государству.

В целом, в независимости от основной темы годового отчета, основными видом доверия, оценка которого проводится в рамках Edelman Trust Barometer, является политическое доверие, которое в ряде случаев смешивается с институциональным. Так, ежегодно респондентам предлагается оценить, в какой степени следующие институты «поступают правильно» (do what is right): крупный бизнес, неправительственные организации (NGO), СМИ, государство, национальная система здравоохранения, Центральный Банк. Оценка уровня доверия к крупному бизнесу включает в себя получение отдельных оценок уровня доверия по секторам экономики. Иными словами, организаторов опроса интересует, степень, в которой респонденты оценивают действия данных институтов как эффективные и справедливые. Наряду с указанными институтами, респонденты так же оценивают деятельность международных организаций, в том числе ООН, Европейского Союза и Всемирной Организации Здравоохранения. Специальные отчеты, входящие в проект Edelman Trust Barometer, включают в себя специфические вопросы, позволяющие в наибольшей степени исследовать выбранную проблему, например, расовой справедливости (racial justice), трудовых отношений, усиления имиджа бренда или внедрения инновационных технологий в медицину (биоинженерия) или производство продуктов питания (генно-модифицированные продукты). Помимо отчетов, публикуемых в открытом доступе, Edelman Institute также выполняет закрытые исследования, посвященные оценке уровня доверия и поиску путей его повышения для частных заказчиков.

К ограничениям Edelman Trust Barometer так же, как и World Values Survey относится использование исключительно оценочных, прямых вопросов, характеризующихся высокой степенью абстрактности и наличием стимулов для осознаваемых и неосознанных искажений в ответах респондентов. Вопросы анкеты Edelman Trust Barometer также преимущественно ориентированы на смешанную оценку институционального и политического доверия. Так, в одной группе субъектов доверия перечислены Центральный Банк (конкретный актер) и система

здравоохранения, которая может отождествляться респондентами как с конкретными организациями или деятелями, так и восприниматься как часть регулятивной среды в области медицины в целом. Более того, данные социологические исследования, как и большинство опросов, посвященных оценке уровня доверия в обществе, не позволяют оценить взаимосвязь между различными видами доверия. Наконец, выбор центральных тем отчетов Edelman Institute в отличие от организаций и проектов, не выполняющих частных исследований, может определяться интересами потенциальных заказчиков, что снижает оценку объективности их результатов и ставит под вопрос независимость исследовательской группы.

Экспериментальный метод исследования уровня доверия предполагает проведение как лабораторных, так и полевых экспериментов. Наиболее известным примером лабораторного эксперимента является «игра на доверие» (trust game), проведенная группой Дж. Берг [37]. В рамках данного эксперимента исследовалась динамика взаимодействия в парах: первому участнику предлагалось распорядиться 10\$ (он мог либо оставить все себе - эксперимент заканчивался, либо передать часть суммы своему партнеру, тогда передаваемая сумма удваивалась и выбор действия переходил уже ко второму игроку); игра продолжалась несколько раундов. Примером полевого эксперимента является эксперимент с кошельком, оставленным в людном месте: исследователи сопоставляли уровень благонадежности (trustworthiness) жителей различных городов. Оценка благонадежности зависела от частоты возвращения кошелька в полицию и от соответствия суммы, оставленное кошельке организаторами, сумме, которая находилась в кошельке в момент его возврата. Преимуществом экспериментального метода оценки уровня доверия является обеспечение большей честности со стороны участников, достигаемое за счет создания особых условий, в первую очередь, предоставления стимула (вознаграждения). Среди недостатков экспериментального метода следует отметить: сложность проектирования эксперимента, меньший по сравнению с опросным методом размер выборки, состоящей преимущественно из студентов-экономистов [115], чьи реакции систематически отличаются от реакций

участников-неэкономистов и неоднозначное влияние размера вознаграждения на результаты эксперимента. Также экспериментальный метод наиболее часто применяется для оценки уровня доверия к незнакомцам (генерализированное доверие) и не используется для оценки уровней межличностного, политического или институционального доверия.

Наравне с такими международными социологическими опросами, как World Values Survey и Trust Barometer, стоит отметить и отечественные исследования, проводимые с использованием опросного метода. Одной из последних работ в данном направлении является исследование, проведенное экономическим факультетом МГУ совместно с Институтом Национальных Проектов [183,186]. Исследование отчасти основывается на результатах, описанных в работе Я. Алгана и П. Каюка. Как следствие, выступая перед Советом Федерации, А.А. Аузан декларировал существование возможности увеличения внутреннего валового продукта России в 1,5 раза при условии повышения уровня доверия в обществе, в том числе ссылаясь на работу П. Каюка и Я. Алгана [182].

Исследование, проведенное экономическим факультетом МГУ, можно логически разделить на две части: доверие в российском обществе в целом [156] и доверие в российской бизнес-среде [155].

Оценка состояния доверия в современном российском обществе основывается на результатах социологического опроса, проведенного в 2020 году, в рамках которого исследовалось состояние обобщенного (аналог генерализированного) доверия, а также институционального доверия (аналог политического доверия в определениях данной диссертационной работы).

Оценка обобщенного доверия проводилась авторами с использованием варианта классического вопроса, отражающего уровень генерализированного доверия «Насколько вы согласны с утверждением, что большинству людей можно доверять?», а также вопроса «Насколько вы доверяете следующим категориям людей: вашей семье, вашим соседям, людям, с которыми вы знакомы лично, и людям, с которыми вы встретились впервые?». На основе полученных результатов авторами был сделан вывод о сравнительно низком уровне обобщенного доверия

(25%) в российском обществе по сравнению с другими развитыми странами. Полученные в ходе проведенного опроса результаты были сопоставлены с агрегированными ответами респондентов на аналогичные вопросы в рамках международных исследований, в которых лидерами оказались Швеция (63%), Китай (64%), Германия (45%), США (37%).

Оценка уровня институционального (политического) доверия в рамках соответствующего исследования проводилась с использованием вопроса «Насколько вы доверяете: Правительству РФ, региональным и муниципальным органам власти, судам и крупным онлайн-сервисам?». Как результат, среднее значение, полученное для данных пяти институтов-организаций, составило 45,6% (максимальный уровень доверия был продемонстрирован по отношению к крупным онлайн-сервисам (59%), минимальное значение было продемонстрировано по отношению к муниципальным органам власти (37%), уровень доверия к региональным органам власти и судам составил 41% и 42%, соответственно, а Правительству доверяли 49% респондентов.

Также авторы исследования при оценке уровня доверия к институтам-организациям ссылаются на социологический опрос, проведенный Левада-центром, в котором использовалась схожая формулировка вопроса, но в качестве субъектов доверия выступали армия (66%), президент (58%), ФСБ (53%), церковь (42%), полиция (36%), СМИ (35%), прокуратура (31%) и др. В то время как по уровню обобщенного (генерализированного) доверия Россия значительно отстает от развитых стран, при сравнении уровня доверия к институтам-организациям, полученным с помощью описываемого опроса, Россия уступает только Китаю.

Отдельное внимание в рамках данного исследования уделяется цифровым платформам как новым институциям, создающим новые методы борьбы с оппортунистическим поведением путем снижения транзакционных издержек поиска информации и предотвращения возникновения «эффекта безбилетника».

На основе результатов социологического опроса исследовательской группой проведен анализ механизмов воздействия роста доверия на экономическое развитие. При этом авторы выделили следующие механизмы и их потенциальные

экономические эффекты: (1) стимулирование развития цифровых платформ с репутационным механизмом и защитой данных, по мнению авторов, способно значительно снизить транзакционные издержки, повысить товарооборот и снизить уровень безработицы; (2) переход от иерархических к сетевым механизмам менеджмента крупных производственных комплексов изменит структуру доверия и обеспечит рост производительности труда за счет сокращения транзакционных издержек внутри и между коллективами; (3) введение коллегиального управления силовыми службами сократит силовое давление и будет способствовать реализации потенциала малых и средних предприятий; (4) введение селективных налогов и партиципаторного бюджетирования позитивно скажется на уровне институционального доверия, повысив эффективность бюджетных расходов и трансформировав значительную долю сбережений населения в инвестиции; (5) рост инновационной активности будет обеспечиваться повышением уровня обобщенного (генерализированного) доверия, обусловленного систематическим использованием культурных и образовательных инструментов.

Среди проблемных зон данной части исследования можно отметить следующие:

1) трактовку институтов исключительно как организаций. Данный подход к оценке уровня доверия к институтам в определенной степени ограничивает понятие «институт» и не позволяет отделить доверие к конкретным политическим деятелям от доверия к институциональной среде в целом. Иными словами, вопрос «Доверяете ли вы суду?» может иметь несколько трактовок: (1) доверяете ли вы конкретным судьям; (2) считаете ли вы, что решения, выносимые судебной системой, в целом справедливы, а люди, принимающие их компетентны; (3) как вы оцениваете уровень беспристрастности судей и независимости судебной системы от других ветвей власти;

2) в ряде случаев использование прямых вопросов, например, «В какой степени доверия достойны: президент/ армия/ полиция?» может снижать уровень объективности и репрезентативности полученных ответов, так как респонденты

могут быть склонны к отказу от ответа или завышению оценки в случае недостаточной уверенности в анонимности опроса;

3) абстрактный характер вопросов, отражающих обобщенное (генерализированное) доверие, может обуславливать смещение оценки респондентом своего уровня доверия. Иными словами, при ответе на вопрос «В какой степени вы доверяете незнакомому человеку?», каждый респондент может представлять себе различные условия и различные выгоды и потери от проявления доверия или недоверия;

4) вывод о росте инновационной активности за счет повышения уровня обобщенного доверия в обществе также не представляется очевидным. Напротив, в результате ряда исследований [39, 40] было выявлено, что для обществ с высоким уровнем доверия характерен более низкий уровень инновационности и конкуренции. Этот факт в том числе объясняется тем, что члены общества с высоким уровнем доверия чаще склонны поддерживать взаимоотношения с проверенными партнерами и менее склонны переключаться на новых контрагентов даже в случае существования более выгодных альтернатив.

Вторая часть исследования, посвященная роли доверия в российском бизнесе, также основывается на результатах социологического опроса, в котором приняли участие владельцы и топ-менеджеры российских компаний разного размера из 26 отраслей. В рамках данного социологического исследования респондентам предлагалось оценить: (1) степень, в которой они доверяют различным группам контрагентов; (2) насколько часто представители российского бизнеса нарушают условия договора и пользуются дырами в законодательстве; (3) к каким способам защиты своих интересов и как часто прибегают в российском бизнесе при заключении договоров, а также к каким действиям и институтам обращаются в случае невозможности решения конфликта в рамках двусторонних переговоров; (4) степень доверия к конкретным институтам-организациям. Также авторами исследования приводится ряд гипотетических ситуаций, в рамках которых респондентам предлагалось оценить вероятность, с которой они вступят

во взаимодействие с новым контрагентом.

В результате обработки полученных ответов, авторами был сделан ряд выводов.

Предприниматели продемонстрировали более высокую склонность к доверию к незнакомым людям (54%) по сравнению со значением, полученным для российского общества в целом (31%). При этом клиентам готовы доверять 86% респондентов, поставщикам и подрядчикам 83%, а предпринимателям в целом – 78%. Более 60% респондентов считают, что доля нарушений условий договоров в российском бизнесе не превышает 10%. При этом 42% опрошенных уверены, что другие предприниматели часто или всегда пользуются «дырами» в договоре с целью извлечения выгоды в ущерб партнеру, а 47% считают, что другие предприниматели напрямую нарушают условия договора.

Наиболее популярным способом защиты своих интересов в российском бизнесе является детальное прописывание условий контракта (к нему «часто» и «всегда» прибегают 43% и 47% респондентов, соответственно), также используется предоплата и постоплата и введение штрафных санкций. В случае, когда двустороннее разрешение конфликта невозможно, по мнению респондентов, 63% предпринимателей обращаются в суд, 29% прекращают взаимоотношения с контрагентом, а 8% используют силовые методы воздействия.

Соответственно, возникает несколько вопросов:

1) С одной стороны, предприниматели в среднем декларируют большую склонность к доверию, чем россияне в целом. При этом 90% респондентов часто или всегда детально прописывают условия контракта, на основании чего авторами делается вывод о том, что контракт является основой доверия в российской бизнес-среде. Но если больше половины респондентов готовы доверять незнакомым людям, то почему в рамках своей профессиональной деятельности их потребность в получении гарантий со стороны контрагента так высока? Почему не используются такие инструменты как открытые и неоклассические, а также отношенческие контракты? Возможной причиной данного противоречия является чрезмерная абстрактность ситуации, описанной в вопросе про доверие незнакомцам, при более

чем предметном восприятии респондентами-предпринимателями вопроса о сделках и партнерстве.

2) Также противоречивым представляется обращение к суду, как наиболее распространенный вариант защиты своих интересов, выбранный 63% респондентов, при условии, что что судам РФ доверяет всего 27% опрошенных представителей российского бизнеса. При этом представителям власти, с которыми респонденты имеют опыт регулярного взаимодействия, доверяют 45% респондентов, а 30% опрошенных постоянно привлекают представителей муниципальных и региональных органов власти к разрешению конфликтов вне судебной системы. Можно предположить, что относительно высокий уровень доверия к институтам, выявленный в первом опросе и опросе, проведенном Левада-центром, может скорее свидетельствовать о доверии к конкретным людям, наделенным административным ресурсом, а не о вере в эффективность и справедливость «правил игры» в обществе.

В исследовании подчеркивается, что для большинства респондентов положительный опыт взаимодействия их знакомых с компанией оказывает большее влияние на готовность к партнерству, чем привлекательность условий сделки, опыт личного неформального общения перевешивает степень прозрачности и открытости информации о контрагенте, а схожее мировоззрение и ценности с лицом, принимающим решение, оказывается важнее соответствия фирмы-партнера формальным требованиям. Иными словами, репутация и прохождение контрагентом фильтра «свой-чужой» являются решающими факторами, обуславливающими существование отношений доверия между ним и его потенциальными партнерами. В результате анализа ответов респондентов на вопросы- гипотетические ситуации, наличие у опрашиваемых информации о том, что между ними и их новым контрагентом установились личные доверительные взаимоотношения повышали вероятность смягчения требований и снижения контроля (уменьшение размера предоплаты, отказ от поэтапной оплаты, обобщенное описание технического задания). При этом авторами отмечаются

риски проявления оппортунистического поведения, связанные с выстраиванием отношений с контрагентами на основании взаимного доверия.

Проведенная кластеризация респондентов в зависимости от продемонстрированного ими уровня доверия и доминирующих субъектов доверия позволила исследовательской группе сформулировать основные стратегии разрешения конфликтов для каждого кластера. При этом неочевидным представляется противопоставление стратегии, подразумевающей активное привлечение юристов, и стратегии доверия с опорой на государственные институты-организации, так как эффективность обращения к юристам в значительной степени определяется условиями институциональной среды, в рамках которой они осуществляют свою профессиональную деятельность. Иными словами, опора на юристов в данном случае может подразумевать сдерживание контрагента, а также надежду на использование связей юристов (персонального социального капитала), так как в отсутствие беспристрастной и эффективной судебной системы профессионализм юристов не может обеспечить достаточной защиты. Авторы отмечают, что четкая спецификация условий контракта и включение системы штрафов за их невыполнение являются «скорее попыткой дисциплинировать контрагента (в том числе угрозой обращения в суд), нежели отражают уверенность в работе формальных механизмов инфорсментала» [181]. Следовательно, данная кластеризация противопоставляет взаимосвязанные элементы регулятивной среды (юристов и государственные институты), что в определенной степени снижает объективность дальнейшего анализа стратегий каждой группы и представленных для них рекомендаций.

Более того, в рамках представленной кластеризации, 51% респондентов были отнесены в кластер предпринимателей, не доверяющих государственным институтам, но доверяющих другим предпринимателям, 8% - в кластер, не доверяющих никому, использующих юристов и контракты скорее для «запугивания», чем для реальной защиты, и 8% - в кластер респондентов, которые лишь отчасти доверяют институтам. Наконец, 34% респондентов продемонстрировали доверие с опорой на государственные институты, однако,

авторы отмечают, что стратегия респондентов данного кластера заключается, в первую очередь, в выстраивании личных отношений с представителями власти. Иными словами, даже представители данного кластера в реальности не доверяют государственным институтам, а надеются на личные отношения с чиновниками. Очевидно, что само существование отношений такого рода и стремление к их выстраиванию свидетельствует о низкой оценке эффективности и справедливости институциональной среды и компетентности действующих в ее рамках государственных органов власти и политических деятелей.

Таким образом, во второй части исследования не только отсутствует разграничение между доверием к институтам-организациям и доверием к регулятивной среде, но также в определенной степени доверие к государству смешивается с доверием к конкретным представителям власти, с которыми респондентов связывают неформальные личные отношения.

Также к недостаткам второй части исследования можно отнести использование следующей формулировки вопроса «...как часто компании, действующие в той же сфере, что и ваша, прибегают к следующим действиям?». Вероятно, оценка, полученная в результате обработки ответов на данный вопрос, оказывается смещенной, не только по причине отсутствия реальной информации о процессе принятия решений в других компаниях, но и из-за различий в восприятии респондентами одной и той же ситуации внутри своей компании и вне ее. Более того, респондентами данного социологического исследования преимущественно стали люди, входящие в схожие по своим ценностям бизнес-сообщества («выпускники и слушатели образовательных программ Школы управления СКОЛКОВО, члены сообщества Noôdome, слушатели и выпускники программ дополнительного образования экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова и члены Клуба Первых [185]»). Таким образом, значительная доля российского бизнеса с их ценностями и моделями поведения осталась непредставленной.

Несмотря на наличие описанных выше ограничений и искажений, характерных даже для глобальных исследований уровня доверия с использованием

социологических опросов, именно опросный метод был выбран для дальнейшей оценки состояния институционализированного доверия в современном российском обществе. Была предпринята попытка устранения ряда «узких мест», выявленных в процессе изучения современной практики организации социологических исследований. Отличиями данного социологического опроса от других международных и отечественных исследований являются: (1) одновременная оценка состояния четырех видов доверия в рамках единой выборки, позволяющая проанализировать расположение исследуемых видов доверия относительно друг друга и выявить существующие между ними взаимосвязи; (2) использование вопросов различной степени абстрактности и опосредованности, направленное на повышение объективности результатов и выявления противоречий в ответах респондентов; (3) отделение доверия к регулятивной среде от доверия к организациям и личностям, реализующим отдельные властные полномочия. В работе были рассмотрены две гипотезы: (1) межличностное доверие обладает свойством транзитивности по отношению к остальным видам доверия [67, 132, 158]; (2) постановка и вид вопроса влияет на ответы респондентов.

В социологическом опросе приняло участие 542 респондента, проживающих на территории России и владеющих русским языком. В анкете социологического опроса были представлены вопросы, направленные на оценку уровня исследуемых видов доверия, и вопросы, отражающие объективные социально-демографические характеристики респондентов. Для оценки уровней исследуемых видов доверия использовались вопросы двух видов: оценочные и отражающие ожидания респондентов. К объективным социально-демографическим характеристикам, отраженным в анкете, относятся пол, возраст, регион проживания, вид основной деятельности и содержание основной деятельности респондентов. Распределение респондентов в зависимости от их объективных социально-демографических характеристик представлено в Таблице А.1 (Приложение А). Результаты, полученные для самых малочисленных групп респондентов, чья доля составила менее 5,5%, были либо объединены в одну группу (так, регионы проживания респондентов были разделены на Центральный ФО и остальные регионы России),

либо игнорировались в процессе анализа (например, ведение домашнего хозяйства, нахождение на пенсии и нахождение в декретном отпуске в процессе анализа были опущены).

Распределение респондентов в зависимости от их половозрастных характеристик в рамках исходной выборки социологического опроса отличается от реальной половозрастной структуры российского общества на 2023 год. В целях обеспечения репрезентативности полученных результатов был предложен метод корректировки на реальную половозрастную структуру общества и тестирования отличий полученных оценок уровней доверия в скорректированных условиях (п. 2.5), позволивший экстраполировать выводы о состоянии исследуемых видов доверия, полученные для выборки на современное российское общество. Также проведенный анализ ответов респондентов позволил сделать выводы о существующих взаимосвязях между различными видами доверия, влиянии типов и степени абстрактности вопросов на ответы респондентов.

2.2 Методика оценки уровня доверия

Вопросы анкеты, отражающие состояние институционализованного доверия, были разделены на четыре группы в зависимости от вида доверия: (1) межличностное доверие (2 вопроса); (2) генерализованное доверие (4 вопроса); (3) институциональное доверие (5 вопросов); (4) политическое доверие (5 вопросов). Вопросы по всем видам доверия были перемешаны с целью получения более объективных ответов респондентов. Вопросы, отражающие объективные социально-демографические характеристики респондентов, были расположены в конце анкеты. Оценка уровня доверия респондентов проводилась по каждому вопросу и по четырем группам вопросов, соответствующих исследуемым видам доверия, также был сделан общий вывод о состоянии доверия в рамках исследуемой выборки на основе взвешенной оценке по всем вопросам.

В данной работе оценка уровня доверия по отдельным вопросам, по группам вопросов, соответствующим исследуемым видам доверия и общая оценка состояния доверия в рамках выборки проводилась экспертным методом. Каждому варианту ответа было присвоено значение от нуля до единицы, где ноль соответствовал минимальному уровню доверия, единица – максимальному уровню доверия. В качестве промежуточных значений для большинства вопросов были выбраны значения 0,8 и 0,2, соответственно, для случаев, в которых были выбраны другие промежуточные значения, представлено обоснование. Для получения общей оценки для всей выборки по каждому вопросу, рассчитывалась средневзвешенная оценка (формула 1):

$$\Omega_i = \sum_{j=1}^{m_i} w_{ij} * k_{ij}, \quad (1)$$

где Ω_i – взвешенная оценка уровня доверия по i -тому вопросу,

w_{ij} – доля j -того варианта ответа на i -тый вопрос в общем числе ответов респондентов на этот вопрос,

k_{ij} – экспертная оценка j -того варианта ответа на i -тый вопрос $k_{ij} \in [0: 1]$,

m_i – число вариантов ответов на i -тый вопрос.

Для сопоставления оценок, полученных для различных вопросов или групп вопросов, а также для получения общей оценки состояния доверия в рамках выборки, в качестве нормировочной константы использовалось число вопросов по каждому виду доверия. Значение 0,5 было выбрано в качестве порогового: если оценка по вопросу или группе вопросов превышала данное значение, делался вывод о том, что в среднем в рамках исследуемой выборки большинство респондентов склонно к доверию. Значения ниже 0,5 свидетельствовали об отсутствии доверия со стороны большинства респондентов.

2.3 Анализ результатов социологического опроса по видам доверия¹

2.3.1 Анализ результатов социологического опроса по межличностному доверию

Следующие вопросы анкеты социологического опроса были направлены на оценку уровня межличностного доверия в рамках исследуемой выборки:

- 1.1 Есть ли в вашем окружении люди, на помощь которых в тяжелой ситуации вы можете рассчитывать?
- 1.2 Есть ли в вашем окружении (за исключением семьи) люди, которым вы спокойно могли бы одолжить сумму, равную половине вашего месячного дохода?

Оба вопроса в соответствии с классификацией, представленной в рекомендациях ОЭСР, являются вопросами, отражающими ожидания респондентов относительно гипотетической ситуации. Однако, вопрос 1.2 по сравнению с вопросом 1.1 является менее абстрактным, так как в нем более четко определен субъект доверия (окружение за исключением семьи) и специфицированы условия взаимодействия (респондент должен распорядиться половиной месячного дохода). Несмотря на то, что в обеих ситуациях респондент выступает в роли доверителя, данные вопросы описывают зеркальные ситуации: в вопросе 1.1 респондент оценивает готовность своего окружения оказать ему помощь, а вопрос 1.2 иллюстрирует благонадежность членов его окружения, оказавшихся в неблагоприятных для себя условиях.

В Таблице 1 представлены результаты социологического опроса по вопросам, характеризующим уровень межличностного доверия в рамках исследуемой выборки. В скобках рядом с вариантами ответов указана экспертная оценка, присвоенная каждому варианту ответа:

¹ Результаты, представленные в данной главе, были получены автором и опубликованы в следующей статье: Устюжанина, Е. В. Взаимовлияние различных видов доверия в российском обществе / Е. В. Устюжанина, Н. Трындына // Экономика и математические методы. – 2023. – Т. 59, № 4. – С. 5-18. – DOI 10.31857/S042473880028215-5. – EDN MEVLVR.

Таблица 1 – Распределение ответов респондентов по группе вопросов, отражающих состояние межличностного доверия

Вопрос	Варианты ответов с экспертными оценками и соответствующие им доли, %				Средневзвешенная оценка по вопросу
	Да (1)	Скорее да (0,8)	Скорее нет (0,2)	Нет (0)	
1.1 Есть ли в вашем окружении люди, на помощь которых в тяжелой ситуации вы можете рассчитывать?	66,35	28,20	4,32	1,13	0,898
Вопрос	1–2 человека/несколько человек (1)		Скорее нет (0,2)	Точно нет (0)	Средневзвешенная оценка по вопросу
1.2 Есть ли в вашем окружении (за исключением семьи) люди, которым вы спокойно могли бы одолжить сумму, равную половине вашего месячного дохода?	73,80		14,58	11,62	0,767

Источник: рассчитано автором

Как представлено в Таблице 1, положительный ответ («да» и «скорее да») на вопрос (1.1) был получен для 94,55% респондентов, а 66,35% всех ответов оказались строго положительными. Для вопроса (1.2) 73,8% полученных ответов оказались положительными. Средневзвешенная оценка, полученная для вопроса (1.1), составила 0,898, для вопроса (1.2) - 0,767, соответственно, общая оценка по группе вопросов составила 0,833 и значительно превысила пороговое значение 0,5.

При ответе на вопрос (1.1) респонденты продемонстрировали более оптимистичную оценку благонадежности своего окружения по сравнению с вопросом (1.2). Разность в положительных ответах респондентов на данные вопросы составила 20,75 п.п. и может быть обусловлена большей степенью абстрактности вопроса (1.1) по сравнению с вопросом (1.2) и различным положением респондента как реципиента поддержки (в вопросе 1.1) и как «донора» (в вопросе 1.2).

По группе вопросов, отражающих состояние межличностного доверия, были сделаны следующие выводы: (1) для обоих вопросов характерно значительное преобладание положительных ответов над отрицательными; (2) уровень межличностного доверия, значительно превысил пороговое значение; (3) факторами, предположительно оказавшими влияние на ответы респондентов, оказались степень абстрактности вопроса и роль, предлагаемая респонденту в рамках вопроса.

2.3.2 Анализ результатов социологического опроса по генерализированному доверию

Для оценки уровня генерализированного доверия были использованы следующие вопросы анкеты:

2.1 Считаете ли вы, что людям в целом можно доверять?

2.2 Как вы считаете, большинство людей честно оплачивает свои покупки на кассе самообслуживания?

2.3 Верите ли вы, что, если потеряете кошелек со значимой для вас суммой, нашедший этот кошелек человек вернет его вам или в полицию?

2.4 Согласны ли вы с утверждением, что деньги, собираемые на благотворительность, чаще всего попадают в руки нечестным людям?

Вопросы (2.1), (2.2) и (2.4) являются оценочными вопросами, а вопрос (2.3) отражает ожидания респондентов. Вопрос (2.1) является классическим вопросом, используемым для оценки уровня генерализированного доверия, сформулированным М. Розенбергом [130] и применяемым в наиболее значимых социологических опросах. По сравнению с вопросом (2.1), являющимся наиболее абстрактным в данной группе вопросов, вопросы (2.2), (2.3) и (2.4) отражают более определенные и узнаваемые для респондентов ситуации. В вопросах (2.1) и (2.3) респондент выступает в роли доверителя, в вопросах 2.2 и 2.4 доверитель не

специфицирован. Иными словами, в вопросах (2.1) и (2.3) респонденты в большей степени заинтересованы в объективной оценке благонадежности субъекта доверия, в вопросах (2.2) и (2.4) респонденты предположительно более склонны давать завышенную оценку благонадежности субъекта доверия. Ниже приведены результаты обработки ответов респондентов на вопросы, характеризующие состояние генерализированного доверия в рамках исследуемой выборки (табл. 2). Экспертные оценки для вопроса (2.4) отличаются от экспертных оценок, присвоенных остальным ответам данной группы вопросов (значения экспертных оценок приведены в скобках рядом с каждым вариантом ответа).

Таблица 2 – Распределение ответов респондентов на вопросы, отражающие уровень генерализированного доверия

Вопрос	Варианты ответов с экспертными оценками и соответствующие им доли, %				Средневзвешенная оценка по вопросу
	Да (1)	Скорее да (0,8)	Скорее нет (0,2)	Нет (0)	
2.1 Считаете ли вы, что людям в целом можно доверять?	16,42	50,18	27,86	5,54	0,621
2.2 Как вы считаете, большинство людей честно оплачивают свои покупки на кассе самообслуживания?	38,01	50,55	9,59	1,85	0,804
2.3 Верите ли вы, что, если потеряете кошелек со значимой для вас суммой, нашедший этот кошелек человек вернет его вам или в полицию?	3,32	18,27	51,29	27,12	0,282
Вопрос	Варианты ответов с экспертными оценками и соответствующие им доли, %				Средневзвешенная оценка по вопросу
	Да (0)	Скорее да (0,2)	Все в жизни бывает, но это не повод чтобы не заниматься благотворительностью (0,6)	Нет (1)	

2.4 Согласны ли вы с утверждением, что деньги, собираемые на благотворительность, чаще всего попадают в руки нечестным людям?	6,27	17,53	66,24	9,96	0,532
---	------	-------	-------	------	-------

Источник: рассчитано автором

Для ответов на вопросы, отражающие уровень генерализированного доверия, характерен большой разброс по сравнению с ответами на вопросы по межличностному доверию. Так, максимальная средневзвешенная оценка была получена для вопроса (2.2) и составила 0,804, а наименьшая – для вопроса (2.3) и составила 0,282. Оценки по трем из четырех вопросов данной группы превысили пороговое значение. В то время как для вопросов, характеризующих состояние межличностного доверия в рамках выборки социологического опроса, характерно преобладание строго положительных ответов, в своих ответах на вопросы данной группы респонденты чаще выбирали «промежуточные» ответы.

Вопрос (2.1), как отмечалось ранее, является классическим примером оценочного вопроса, используемого в опросах, посвященных генерализированному доверию. Данный вопрос является наиболее абстрактным из всех вопросов данной группы, тем не менее, его оценка оказалась достаточно близкой к средневзвешенной оценке по всей группе вопросов (0,56). Также близкий к средней оценке результат был получен для вопроса (2.4) - 0,532. Для данного вопроса экспертная оценка ответа «все в жизни бывает, но это не повод, чтобы не заниматься благотворительностью» составила 0,6, а не 0,8, так как этот вариант ответа, предположительно, содержал элементы «подталкивания».

Завышенная по сравнению с оценками, полученными для остальных вопросов, характеризующих состояние генерализированного доверия в исследуемой выборке, как и предполагалось ранее, может быть обусловлена: (1) обезличенностью доверителя, а также (2) недостаточным распространением касс самообслуживания в отдельных регионах России или недостаточной частотой взаимодействия респондентов с ними. Иными словами, в то время как в вопросе

(2.3) в роли потенциальной жертвы выступает сам респондент, в вопросе (2.2) потерпевшей стороной в результате неблагонадежного поведения покупателей является магазин или его владельцы, предположительно не вызывающие сравнимого уровня сопереживания со стороны респондентов.

Можно заключить, что в среднем, респонденты склонны проявлять доверие к другим членам сообщества, с которым себя ассоциируют. Однако, в достаточно вероятной ситуации, непосредственно затрагивающей интересы респондентов (вопрос 2.3), они склонны к значительно более пессимистичной оценке благонадежности членов общества в целом. Среди факторов, обеспечивающих «выпадение» результатов по данному вопросу из общего ряда, были выделены: (1) роль респондента как доверителя и потенциальной жертвы неблагонадежного поведения; (2) наименьший уровень абстрактности по сравнению с остальными вопросами; (3) высокая степень узнаваемости ситуации, подразумевающая, что для значительного числа респондентов данный вопрос является примером не вопроса, основанного на ожиданиях, а вопроса, отражающего личный опыт респондента. Итоговая оценка по данному виду доверия составила 0,56, в случае исключения вопроса (2.3), итоговая оценка поднимется до 0,652. В обоих случаях оценки ответов респондентов преодолели пороговое значение, однако, оказались значительно ниже оценки уровня межличностного доверия.

На основе анализа ответов респондентов на вопросы, отражающие уровень генерализированного доверия были сделаны следующие выводы: (1) респонденты в среднем склонны скорее к проявлению генерализированного доверия в рамках описанных ситуаций; (2) уровень доверия к своей референтной группе (генерализированное доверие) оказался значительно ниже, чем уровень доверия к людям, непосредственно знакомым респондентам (межличностное доверие); (3) среди факторов, оказавших влияние на восприятие респондентами вопросов по данному виду доверия были выделены: уровень абстрактности вопроса и степень обезличенности доверителя.

2.3.3 Анализ результатов социологического опроса по институциональному доверию

Вопросы, отражающие уровень институционального доверия:

- 3.1 Как вы думаете, в настоящее время большинство людей стали бы уклоняться от уплаты налогов, если бы у них была такая возможность?
- 3.2 Уверены ли вы в том, что отчисления вашего работодателя в Пенсионный фонд обеспечат вам нормальные условия жизни в старости?
- 3.3 Считаете ли вы, что полиция защищает интересы простых граждан?
- 3.4 Верите ли вы в сохранность ваших сбережений в денежной форме?
- 3.5 Уверены ли вы в сохранности ваших прав на принадлежащее вам в настоящее время недвижимое имущество (квартира, дом, дача и т.д.)?

Данная группа вопросов направлена на оценку уровня доверия респондентов к регулятивной среде, ее справедливости и эффективности ее функционирования. Несмотря на то, что в вопросах (3.2) и (3.3) упоминаются конкретные организации (Пенсионный Фонд и полиция), данные вопросы отражают доверие респондентов к тому, как устроены соответствующие процессы в современном российском обществе. Иными словами, в вопросе (3.2) респондент оценивает не столько деятельность Пенсионного Фонда или его отдельных представителей, сколько систему организации сбора страховых взносов, благонадежность своего работодателя, неприкосновенность своих пенсионных накоплений, в том числе в условиях кризиса, адекватность возраста выхода на пенсию, размер и эффективность предоставляемых пенсионерам льгот и пр. Аналогично, в вопросе (3.3) респондентам предлагается оценить эффективность деятельности правоохранительных органов, справедливость существующих законов, уровень раскрываемости преступлений, уровень безопасности в регионе проживания респондента и предполагаемый уровень коррупции. В свою очередь вопрос (3.1),

формулировка которого может рассматриваться как сходная с формулировками вопросов, касающихся уровня генерализированного доверия, отражает не только благонадежность членов общества, но и эффективность организации системы налогообложения. Например, инструментов принуждения, доступности общественных благ, прозрачности бюджета, качества коммуникации государства с обществом в области распределения бюджетных средств и пр. Вопросы (3.1) и (3.3) являются оценочными, остальные вопросы по данному виду доверия отражают ожидания респондентов. В то время как в вопросах (3.2), (3.4) и (3.5) респондент выступает в роли доверителя, то есть вопросы касаются непосредственно респондента, в вопросах (3.1) и (3.3) доверителем являются третьи лица. Более того, если в вопросе (3.3) от неэффективных или неблагонадежных действий могут пострадать конкретные члены общества, последствия неуплаты налогов в вопросе (3.1) могут недооцениваться респондентами из-за обезличенности доверителя.

В Таблице Б.1 (Приложение Б) представлены агрегированные результаты обработки ответов респондентов на вопросы, характеризующие состояние институционального доверия в рамках выборки социологического опроса. Распределение экспертных оценок для вопросов (3.2), (3.3) и (3.4) отличаются от использованного для большинства ответов:

Вопросы, отражающие состояние институционального доверия, в зависимости от распределения ответов респондентов можно разделить на три группы:

1) Вопросы, ответы на которые характеризуются наиболее низким уровнем доверия (вопросы 3.1 и 3.2). Распределение ответов респондентов на данные вопросы позволяет сделать вывод о низком уровне доверия к налоговой и пенсионной системам в рамках выборки социологического опроса. Средневзвешенные оценки по данным вопросам оказались значительно ниже порогового значения 0,5.

2) Вопрос, при ответе на который респонденты продемонстрировали наиболее высокий уровень доверия (оценка, полученная при обработке ответов респондентов на вопрос 3.5, значительно превысила оценки по остальным вопросам данной

группы). 88,65% респондентов выбрали положительные ответы («да» и «скорее да»), средневзвешенная оценка составила 0,798.

3) Вопросы, для которых характерны «промежуточные» результаты (вопросы 3.3 и 3.4). При ответе на вопросы 3.3 и 3.4 респонденты не продемонстрировали сильной склонности к проявлению доверия или недоверия, однако, полученные средневзвешенные оценки незначительно превысили пороговое значение.

На наиболее актуальные и наименее абстрактные вопросы по данному виду доверия были получены наиболее низкие оценки уровня доверия (вопрос 3.1 и 3.2). Предположительно респонденты наиболее часто сталкиваются с темами эффективности функционирования пенсионной и налоговой систем как в рамках своей рабочей активности, так и в контексте повседневной жизни. Ответы на вопрос 3.3, который по степени актуальности может сопоставляться с вопросом 3.1 и 3.2, оказались выше (0,515), несмотря на скорректированную из-за присутствия элементов «подталкивания» оценку варианта ответа «иногда да, иногда нет» (0,5), данный вариант ответа оказался наиболее популярным (его выбрало 52,03% респондентов). Среди возможных причин была выделена большая отстраненность респондентов от описанной ситуации из-за предположительно более редкого взаимодействия респондентов с правоохранительной системой по сравнению с налоговой и пенсионной системами и недостаточная уверенность респондентов в анонимности и беспристрастности организаторов опроса.

Более 50% респондентов также выразили уверенность в сохранности своих денежных средств и имущества (вопросы 3.4 и 3.5). Утвердительный ответ на соответствующие вопросы дали 52,03% и 88,65% респондентов, соответственно. Распределение ответов респондентов на данные вопросы с учетом низких оценок, полученных для вопросов 3.1 и 3.2 позволяет заключить, что в ответах респондентов прослеживается отсутствие взаимосвязи между функционированием пенсионной и налоговой систем и защищенностью имущественных прав. Иными словами, несмотря на низкую оценку справедливости и эффективности организации пенсионной и налоговой системы, респонденты верят в неприкосновенность своих денежных средств и имущества, при условии, что во всех случаях в роли гаранта

выступает государство. Более того, респонденты рассчитывают на защищенность своих денежных средств и имущественных прав, хотя при этом низко оценивают налоговую дисциплину в том же сообществе. Следовательно, представляет интерес, что по мнению респондентов должно обеспечивать сохранность их денежных средств и имущества, если они сами и их референтная группа, по их мнению, постарались бы уклониться от исполнения своих обязательств перед обществом.

Общая оценка уровня институционального доверия в рамках исследуемой выборки составила 0,446, не преодолев порогового значения 0,5 и продемонстрировав наиболее низкий результат по сравнению с остальными видами доверия. В целом по данной группе вопросов были сделаны следующие выводы: (1) респонденты в среднем оказались более склонны к недоверию, чем к доверию к институциональной среде, так как средняя оценка по вопросам данной группы оказалась ниже порогового значения; (2) в ответах респондентов прослеживается отсутствие осознания взаимосвязи между собственными действиями по отношению к обществу и обязательствами общества перед респондентами; (3) на различия в распределении ответов респондентов также повлияли степень абстрактности и актуальности описанных в вопросах проблем.

2.3.4 Анализ результатов социологического опроса по политическому доверию

Оценка уровня политического доверия была проведена на основе анализа ответов респондентов на следующие вопросы:

- 4.1 Считаете ли вы, что важно участвовать в местном самоуправлении?
- 4.2 Если перед выборами (президентскими, парламентскими, местными) к вам подходят волонтеры и хотят рассказать о программе, соглашаетесь ли вы при условии, что у вас есть на это время?
- 4.3 Считаете ли вы, что власть и высокое общественное положение достаются людям, которые этого достойны?

4.4 Насколько вы доверяете традиционным средствам массовой информации (газеты, радио, телевидение)?

4.5 Насколько вы доверяете современным средствам массовой информации (Интернет, мессенджеры, социальные сети и т.п.)?

Вопрос (4.2) отражает ожидания респондентов в рамках заданной ситуации, остальные вопросы являются оценочными. Вопросы (4.1) и (4.2) являются взаимосвязанными, так как, с одной стороны, позволяют выявить искажения, порождаемые «самообманывающим приукрашиванием» (self-deceptive enhancement) и «управлением впечатлением» (impression management). А с другой стороны, предоставляют реальную оценку респондентами эффективности и справедливости политических процессов. Иными словами, если в вопросе 4.1 респондент ответил, что считает участие в самоуправлении важным, а в вопросе 4.2 ответил, что не уделит бы внимание волонтерам, можно заключить, что респондент либо с разной степенью осознанности хотел произвести более позитивное впечатление на организаторов опроса, либо отделяет теоретическую важность участия в самоуправлении от его реального эффекта в актуальных для респондента условиях. Вопрос (4.3) направлен на оценку респондентами как справедливости сложившегося распределения властных полномочий и доступности социальных лифтов, так и качества деятельности политических деятелей и организаций, наделенных властью в настоящий момент. Вопросы (4.4) и (4.5) отражают не только оценку достоверности материалов, публикуемых в современных и традиционных СМИ, но также независимость СМИ, в том числе обеспечиваемую ограничением влияния политических деятелей и организаций на СМИ. Противопоставление современных СМИ традиционным также позволяет определить, является ли тенденция общей или касается только определенного типа СМИ. Так, низкий уровень доверия к обоим типам СМИ, вероятно, свидетельствует о существовании значительных ограничений для СМИ, обусловленных политической обстановкой. Значительно различающиеся оценки уровней доверия к современным и традиционным СМИ будет сигнализировать скорее о неэффективности, порождаемой внутренними факторами для данного вида СМИ.

Агрегированные результаты ответов респондентов на вопросы социологического опроса, характеризующие состояние политического доверия в исследуемой выборке представлены в Таблице В.1 (Приложение В):

Наиболее высокая средневзвешенная оценка по данной группе вопросов была получена для вопроса (4.1) - 0,703 при значительно более низкой оценке для связанного с ним вопроса (4.2) - 0,476. Полученные оценки по данным вопросам подтверждают предположение о присутствии в ответах респондентов искажений, порождаемых желанием респондентов произвести благоприятное впечатление, характеризующимся разной степенью осознанности. Также вопрос (4.1) по сравнению с вопросом (4.2) характеризуется большей степенью абстрактности и различиями в трактовке респондентами термина «местное самоуправление». Наблюдаемое несоответствие в ответах респондентов на данные вопросы может также свидетельствовать об отсутствии взаимосвязи между управлением, осуществляемым на местном уровне и на федеральном уровне. Так, респонденты могут верить в необходимость и свою способность повлиять на решения, принимаемые на местном уровне (вопрос 4.1), но низко оценивают свою значимость и доступ к принятию более масштабных решений в вопросе (4.2).

Средневзвешенная оценка, полученная для ответов респондентов на вопрос 4.3 составила 0,345, причем строго положительный ответ дали 3,51% респондентов, а наиболее популярным ответом на данный вопрос стал ответ «редко» (его выбрали 43,72% респондентов). Можно заключить, что респонденты социологического опроса в среднем не верят в справедливое распределение власти и влияния в сообществе, а также, вероятно, низко оценивают эффективность социальных лифтов. Также низкая средневзвешенная оценка была получена на вопрос о доверии к традиционным СМИ (0,308), причем самым распространенным ответом в данном вопросе стал «скорее не доверяю», а строго положительный ответ «да» выбрали 2,03% респондентов. О полном доверии к современным СМИ также заявила малая доля респондентов (5,54%), наиболее популярным ответом на данный вопрос стал вариант «скорее доверяю» (50,18%). В то время как респонденты продемонстрировали недоверие к традиционным СМИ,

средневзвешенная оценка по вопросу 4.5 преодолела пороговое значение 0,5 и составила 0,525. В результате анализа ответов респондентов на вопросы, касающиеся доверия к традиционным и современным СМИ, заключено, что респондентам, входящим в выборку социологического опроса, свойственно настороженное, скептическое отношение к средствам массовой информации. Об этом свидетельствует то, что наименьшие доли респондентов в обоих вопросах выбрали ответ «да, полностью доверяю». Уровень доверия респондентов к современным СМИ преодолел пороговое значение и значительно превысил уровень доверия к традиционным СМИ. Оценивая достоверность и объективность информации, публикуемой традиционными и современными СМИ, респонденты либо проигнорировали влияние общей среды, либо выразили недоверие именно ко внутренним факторам, определяющим эффективность деятельности СМИ.

Итоговая оценка по вопросам, отражающим состояние политического доверия, составила 0,472 и не преодолела порогового значения. В результате анализа ответов респондентов на вопросы по данному виду доверия были сделаны следующие выводы: (1) респонденты в среднем скорее склонны к недоверию по отношению к политическим фигурам и организациям; (2) оценка надежности и достоверности информации, публикуемой традиционными СМИ, значительно ниже, чем для современных СМИ.

2.4 Влияние объективных социально-демографических характеристик респондентов на продемонстрированные ими уровни исследуемых видов доверия¹

В анкету социологического опроса были включены пять вопросов, отражающих объективные социально-демографические характеристики респондентов:

¹ Результаты, представленные в данном параграфе, были получены автором и опубликованы в следующей статье: Трындына, Н. С. Влияние пола и возраста на уровень различных видов доверия: результаты опроса / Н. С. Трындына // Стратегическое планирование и развитие предприятий : материалы XXV Всероссийского симпозиума, Москва, 09–10 апреля 2024 года. – Москва: Центральный экономико-математический институт РАН, 2024. – С. 436-440. – DOI 10.34706/978-5-8211-0822-7-s2-37. – EDN AXRKRT.

5.1 Ваш пол?

5.2 Сколько вам лет?

5.3 Что на данный момент является вашей основной деятельностью?

5.4 Что из перечисленного чаще всего подразумевает ваша профессиональная деятельность?

5.5 Каков регион вашего постоянного проживания (федеральный округ)?

Анализ ответов респондентов на данные вопросы позволил оценить влияние социально-демографических факторов на общий уровень доверия и на уровни исследуемых видов доверия.

2.4.1 Анализ влияния пола и региона проживания респондентов на уровни исследуемых видов доверия

В социологическом опросе приняло участие 312 женщин (58% выборки) и 230 мужчин (42% выборки). В Таблице 3 представлены агрегированные результаты обработки ответов респондентов социологического опроса по исследуемым видам доверия в зависимости от их пола:

Таблица 3 – Оценки уровней доверия респондентов в зависимости от пола

Пол	Вид доверия				Средний уровень доверия
	Межличностное	Генерализированное	Институциональное	Политическое	
Женщины	0,8442	0,5684	0,4422	0,4815	0,5841
Мужчины	0,8113	0,5480	0,4300	0,4579	0,5618

Источник: рассчитано автором

В среднем женщины продемонстрировали более высокую склонность к доверию по сравнению с мужчинами: так, средний уровень доверия респондентов-женщин оказался на 3,94% выше среднего уровня доверия, продемонстрированного респондентами-мужчинами. Данное значение было получено как отношение разности между средними уровнями определенного вида доверия женщин и мужчин к среднему уровню данного вида доверия, продемонстрированному мужчинами (формула 2):

$$\Delta T^{(i)} = \frac{\bar{T}_{\text{жен.}}^{(i)} - \bar{T}_{\text{муж.}}^{(i)}}{\bar{T}_{\text{муж.}}^{(i)}}, \quad (2)$$

где $\Delta T^{(i)}$ – различие между уровнями i -того вида доверия, продемонстрированными мужчинами и женщинами,

$\bar{T}_{\text{жен.}}^{(i)}$, $\bar{T}_{\text{муж.}}^{(i)}$ – средние уровни i -того вида доверия, продемонстрированные женщинами и мужчинами, соответственно.

Женщины продемонстрировали более высокие результаты по всем исследуемым видам доверия: наибольшая разница в ответах женщин и мужчин была получена для политического доверия (5,15%), наименьшая – для институционального доверия (2,84%). С учётом близкой природы данных видов доверия, сделано предположение о том, что респонденты-мужчины были более склонны к отождествлению политической системы с институциональной средой.

Оценка влияния региона проживания респондентов на уровни исследуемых видов доверия была проведена для Центрального ФО (57%) и остальных регионов (43%), агрегированные результаты представлены в Таблице 4:

Таблица 4 – Оценки уровней доверия респондентов в зависимости от региона проживания

Регион проживания	Межличностное доверие	Генерализованное доверие	Институциональное доверие	Политическое доверие	Средний уровень доверия
Центральный федеральный округ	0,8382	0,5612	0,4409	0,4689	0,5773
Остальные федеральные округа	0,8197	0,5579	0,4320	0,4750	0,5712

Источник: рассчитано автором

Наибольшее различие в ответах групп респондентов, сформированных на основании региона проживания, было получено для межличностного доверия: оценка уровня данного вида доверия респондентов из Центрального ФО оказалась на 2,3% выше оценки для респондентов, проживающих в остальных регионах РФ

(разница рассчитывалась как отношение разности между уровнями доверия, продемонстрированными респондентами из Центрального федерального округа и респондентами из остальных федеральных округов к значению, полученному для остальных федеральных округов). В целом, сильных значимых тенденций в ответах респондентов в зависимости от их региона проживания выявлено не было.

2.4.2 Анализ влияния возраста респондентов на уровни исследуемых видов доверия

44% выборки проведенного социологического опроса составили респонденты в возрасте от 17 до 21 года, на возрастные группы «22-27» и «28-35» пришлось по 15% респондентов, 13% респондентов оказались в возрасте от 26 до 45 лет, наименее многочисленными стали возрастные группы «46-60» и «60+», на которые пришлось 7% и 6% респондентов, соответственно. Агрегированные оценки уровней исследуемых видов доверия в зависимости от возраста респондентов представлены в Таблице 5:

Таблица 5 – Оценки уровней доверия респондентов в зависимости от возраста

Возрастная группа	Вид доверия				Средний уровень доверия
	Межлично-стное	Генерализи-рованное	Институ-циональное	Полити-ческое	
17–21	0,8288	0,5588	0,4908	0,5295	0,6020
22–27	0,8037	0,5377	0,395	0,4079	0,5361
28–35	0,82	0,5209	0,3848	0,39	0,5289
36–45	0,7945	0,5671	0,3768	0,4318	0,5426
46–60	0,9154	0,6	0,3909	0,4462	0,5881
60+	0,92	0,66	0,465	0,524	0,6423

Источник: рассчитано автором

В среднем наибольшую склонность к доверию продемонстрировали респонденты старше 60 лет (0,6423) и в возрасте от 17 до 21 года (0,602),

наименьший средний уровень доверия был получен для респондентов в возрасте от 28 до 35 лет (0,5289). Взаимосвязь между возрастом респондентов и продемонстрированным средним уровнем доверия является параболической и проиллюстрирована на Рисунке 3. По оси абсцисс указаны возрастные группы, ординат – уровень доверия, продемонстрированный респондентами соответствующих возрастов:

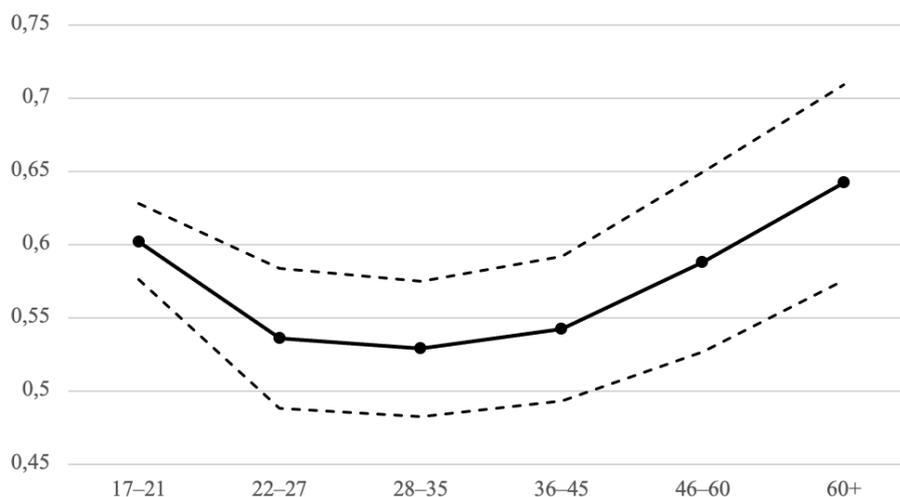


Рисунок 3 – Взаимосвязь возраста респондентов и среднего уровня доверия, соответствующего данной возрастной группе

Источник: рассчитано автором

Для проверки значимости различий в результатах, полученных для шести возрастных групп, был проведен F-тест (табл. 6), продемонстрировавший уровень значимости 99,3% (значение F-критического составило 2,59, значение F-наблюдаемого 3,208).

Таблица 6 – Дисперсионный анализ среднего уровня доверия в зависимости от возраста респондентов

Возрастная группа	Число респондентов в группе	Доля респондентов, %	Средний уровень доверия	Среднеквадратическое отклонение	Нижняя граница доверительного интервала	Верхняя граница доверительного интервала
17-21	240	44	0,602	0,2049	0,5759	0,6281

Возрастная группа	Число респондентов в группе	Доля респондентов, %	Средний уровень доверия	Среднеквадратическое отклонение	Нижняя граница доверительного интервала	Верхняя граница доверительного интервала
22–27	81	15	0,5361	0,2168	0,4882	0,5840
28–35	79	15	0,5289	0,2056	0,4828	0,57495
36–45	73	13	0,5426	0,2121	0,4931	0,5921
46–60	39	7	0,5881	0,1894	0,5267	0,6495
60+	30	6	0,6423	0,1794	0,5753	0,7093

Источник: рассчитано автором

Для каждой возрастной группы были выделены вид (виды) доверия, обусловившие данное распределение результатов (выводы о степени влияния исследуемых видов доверия производились на основе оценки, рассчитанной по формуле 3):

$$\Delta t_i = \frac{\bar{t}_{\text{группа}}^{(j)} - \bar{t}_{\text{выборка}}}{\bar{t}_{\text{выборка}}}, \quad (3)$$

где Δt_i – различие между уровнем i -того вида доверия, продемонстрированной возрастной группой j , и средневзвешенным уровнем данного вида доверия,

$\bar{t}_{\text{группа}}^{(j)}$ – средний уровень i -того вида доверия, продемонстрированный респондентами групп возрастной группы j ,

$\bar{t}_{\text{выборка}}$ – средневзвешенное значение уровня i -того вида доверия по выборке социологического опроса.

Для возрастной группы «17-21» драйверами, обусловившими высокий средний уровень доверия, выступили политическое и институциональное доверие, уровни которых превысили средневзвешенные значения данных видов доверия по выборке на 12,3% и 12,29%, соответственно. Результаты социологического опроса, полученные для респондентов в возрасте от 22 до 27 лет, оказались ниже средневзвешенных в первую очередь за счет низкого уровня политического доверия (на 13,49% ниже средневзвешенного для данного вида доверия), а уровень институционального доверия для данной возрастной группы оказался ниже на

9,63%. Низкие уровни политического и институционального доверия также оказали значительное влияние на средний уровень доверия, соответствующий возрастной группе «28-35»: уровень политического доверия для данной группы оказался ниже средневзвешенного по выборке уровня политического доверия на 17,29%, а уровень институционального доверия – на 11,97%. Драйвером низкого уровня для группы респондентов «36-45» стало институциональное доверие, уровень которого на 13,8% оказался ниже средневзвешенного уровня данного вида доверия по выборке социологического опроса. Средний уровень доверия, продемонстрированный респондентами в возрасте от 46 до 60 лет, оказался выше средневыборочного в первую очередь за счет межличностного доверия, уровень которого для данной группы превысил средневзвешенное значение уровня данного вида доверия на 10,25%. Также высокое значение для данной возрастной группы было получено для генерализированного доверия (оно на 7,18% выше средневзвешенного), однако низкий уровень институционального доверия снизил средний уровень доверия (на 10,57% ниже среднего) для данной группы респондентов. Максимальный средний уровень доверия был получен для возрастной группы «60+» (для данной группы характерны более высокие уровни всех видов доверия по сравнению со средневзвешенными значениями). Уровень генерализированного доверия для данной группы респондентов превысил средневзвешенное значение на 17,9%, уровень межличностного – на 10,8%, политического – на 11,1%.

Среди факторов, предположительно оказавших влияние на распределение ответов респондентов различных возрастных групп, были выделены: (1) общие условия формирования идентичности для разных поколений; (2) уровень доверия по умолчанию (*moralistic trust*) и (3) жизненный опыт. К общим условиям формирования идентичности для отдельных поколений могут быть отнесены такие исторические события и периоды, как Холодная война, «период застоя» при Л.И.Брежнев, распад СССР, дефолт 1998 года. Иными словами, исторический период, совпавший с периодом, на который пришелся основной этап социализации респондента, мог в значительной степени определить его отношение к внешней среде и степень ее надежности и безопасности. Так, взросление респондентов в

возрасте от 28 до 35 лет характеризуется большим числом кризисов (дефолт 1998 года, кризис 2007 года и кризис 2014 года, пандемия 2019 года и геополитический кризис 2022 года по сравнению с более молодой возрастной группой «17-21»). В то же время становление респондентов более старших возрастов (возрастные группы «46-60» и «60+»), вероятно, пришлось на относительно более спокойные периоды.

Уровень доверия по умолчанию отражает уровень доверия, усвоенный респондентом в период более ранней социализации, до непосредственного взаимодействия с внешней средой. Уровень доверия по умолчанию зависит от обстоятельств, сформировавших отношение к внешней среде ближайшего окружения респондента, во взаимодействии с которым у респондента формируется доверие по умолчанию. Так, наиболее молодые респонденты (группа «17-21»), вероятно, воспитывались поколением родителей, чье формирование прошло в более стабильных условиях внешней среды по сравнению с родителями респондентов возрастных групп «22-27» (дефолт 1998 года) и «28-35» (распад СССР и дефолт 1998 года).

Жизненный опыт респондентов предположительно связан со средним уровнем доверия параболической зависимостью: до достижения респондентами возраста 21 года, их основное взаимодействие происходит в рамках их близкого окружения (семья, друзья, одноклассники и одногруппники, учителя и преподаватели), а взаимодействие с институциональной средой значительно ограничено и часто носит опосредованный характер. В результате респонденты высоко оценивают благонадежность своего окружения и при этом склонны завышать оценку надежности и эффективности внешней среды (институциональное и политическое доверие). По достижению среднего возраста (28-35 лет), окружение респондентов расширяется, а опыт взаимодействия с ним и институциональной средой становится разнообразным и непосредственным, что приводит к более низким оценкам среднего уровня доверия. Наиболее взрослые респонденты (возрастные группы «46-60» и «60+») в первую очередь характеризуются более высокими уровнями генерализированного и межличностного доверия. Предположительно, респонденты данных групп в процессе преодоления

различных кризисов, полагаясь на свое ближнее окружение, сформировали его таким образом, что именно оно стало для данных респондентов залогом устойчивости и надежности в независимости от состояния внешней среды.

2.4.3 Анализ влияния вида и содержания основной деятельности респондентов на уровни исследуемых видов доверия

Несмотря на то, что среди вариантов ответа на вопрос 5.3 о виде основной деятельности респондентов также были представлены варианты «нахожусь на пенсии» (0,92), «нахожусь в декрете» (2,58) и «веду домашнее хозяйство» (0,55), данные варианты ответа были исключены из дальнейшего анализа из-за их малых долей. Для наибольшей доли выборки основными видами деятельности являются учеба (44,1% респондентов) и работа (40,4% респондентов). 5,7% респондентов являются самозанятыми или фрилансерами, а 5,72% - находятся в поиске работы. В Таблице 7 представлены агрегированные результаты социологического опроса в зависимости от вида основной деятельности:

Таблица 7 – Оценки уровней доверия респондентов в зависимости от вида основной деятельности

Основная деятельность	Межличностное доверие	Генерализованное доверие	Институциональное доверие	Политическое доверие	Средний уровень доверия
Поиск работы	0,8129	0,5726	0,3777	0,44	0,5508
Работа	0,8347	0,5553	0,4008	0,4416	0,5581
Самозанятость или фрилансерство	0,7742	0,5371	0,4148	0,4374	0,5409
Учеба	0,8351	0,5613	0,4833	0,5123	0,5980

Источник: рассчитано автором

Наиболее высокий средний уровень доверия был продемонстрирован респондентами, для которых основным видом деятельности является учеба (0,598), наименьший уровень доверия продемонстрировали самозанятые и фрилансеры (0,5409). Для респондентов, чьей основной деятельностью является учеба, характерно превышение среднего уровня по всем видам доверия, максимальное

различие со средневзвешенным значением получено для институционального и политического доверия, что совпадает с результатами анализа драйверов высокого уровня доверия для наиболее молодой возрастной группы. Минимальный средний уровень доверия, продемонстрированный группой самозанятых и фрилансеров, обусловлен низким уровнем политического и генерализированного доверия, тем не менее незначительно отличается от средних уровней доверия, продемонстрированными остальными группами респондентов.

Кроме влияния вида основной деятельности, также было изучено воздействие содержания основной деятельности респондентов на демонстрируемый ими средний уровень доверия и уровни исследуемых видов доверия. Большинство респондентов в процессе своей профессиональной деятельности занимаются самостоятельным решением задач (данный вариант ответа выбрали 36,35% респондентов), 32,84% респондентов выполняют полученные задания, 20,85% респондентов участвуют в совместном решении задач, руководят работой других 9,96% респондентов. Таблице 8 приведены оценки уровней исследуемых видов доверия для групп респондентов, выделенных на основе содержания их основной деятельности:

Таблица 8 – Оценки уровней доверия респондентов в зависимости от содержания основной деятельности

Содержание деятельности	Межличностное доверие	Генерализированное доверие	Институциональное доверие	Политическое доверие	Средний уровень доверия
Выполнение полученных заданий	0,8136	0,5671	0,442	0,4881	0,5777
Руководство работой других	0,8574	0,601	0,4229	0,5133	0,5987
Самостоятельное решение задач	0,8246	0,5335	0,4322	0,4497	0,5600
Участие в совместном решении задач	0,8487	0,5743	0,4445	0,4634	0,5827

Источник: рассчитано автором

Наиболее высокий средний уровень доверия соответствует группе респондентов, руководящих работой других, минимальный средний уровень доверия продемонстрирован респондентами, которые занимаются самостоятельным решением задач. Для респондентов-руководителей характерен высокий уровень политического доверия, превышающий средневзвешенное значение на 8,9% и генерализированного доверия (на 7,4% выше средневзвешенного). Вероятно, высокий уровень генерализированного доверия для данной группы респондентов является необходимым условием для успешного делегирования полномочий, а высокий уровень политического доверия базируется на отождествлении респондентами данной группы себя с иерархической системой, сложившейся в организации. Иными словами, респонденты-руководители могут не разделять мнение руководства или не одобрять действия подчиненных, но при этом демонстрировать лояльность. Данное предположение может подтверждаться тем, что высокий уровень политического доверия, характерный для данной группы респондентов, сочетается с низким уровнем институционального доверия (на 3,2% ниже средневзвешенного), то есть наблюдается разница между демонстрируемым и реальным (внутренним) уровнем доверия. Оценки исследуемых видов доверия для респондентов, выполняющих полученные задания, и респондентов, участвующих в совместном решении задач, оказались наиболее близкими к средневзвешенным. Для каждой группы респондентов оценки трех из четырех видов доверия незначительно превысили средневзвешенные оценки, уровень ниже средневзвешенного значения для респондентов-исполнителей был получен для межличностного доверия (на 2%), для респондентов, работающих в команде для политического доверия (на 1,7%).

Для респондентов, самостоятельно решающих задачи, минимальный средний уровень доверия обусловлен низким уровнем генерализированного и политического доверия (разница составила 4,7% и 4,6%, соответственно). Полученные результаты объясняются тем, что в отличие от респондентов руководителей и респондентов, выполняющих полученные задачи или работающих в команде, в процессе своей профессиональной деятельности респонденты

вынуждены самостоятельно разбираться и с операционными проблемами, и с административными вопросами.

2.5 Анализ взаимовлияния исследуемых видов доверия и общая оценка состояния различных видов доверия

В рамках данного исследования была проведена оценка связей между межличностным, генерализированным, институциональным и политическим видами доверия с применением корреляционного анализа. Также в целях повышения репрезентативности результатов был предложен метод корректировки полученных результатов (оценок уровней исследуемых видов доверия и взаимосвязей между ними) на реальную половозрастную структуру российского общества на 2023 год.

Корреляционная матрица для исследуемых видов доверия представлена в Таблице 9, оценка качества регрессионных моделей для исследуемых видов доверия представлена в Таблице 10:

Таблица 9 – Корреляционная матрица для исследуемых видов доверия

Вид доверия	Вид доверия			
	Межличностное	Генерализированное	Институциональное	Политическое
Межличностное	1			
Генерализированное	0,1738	1		
Институциональное	0,1358	0,3062	1	
Политическое	0,1193	0,2537	0,4195	1

Источник: рассчитано автором

Таблица 10 – Оценка качества регрессионных уравнений

Зависимая переменная (Y)	Объясняющая переменная (X)	Уравнение	R ²	Значимость
Уровень политического доверия	Уровень институционального доверия	$Y = 0,471X + 0,2657$	0,176	0,000
Уровень генерализированного доверия	Уровень институционального доверия	$Y = 0,3859X + 0,221$	0,0938	0,000
Уровень генерализированного доверия	Уровень политического доверия	$Y = 0,359X + 0,2706$	0,0644	0,000
Уровень межличностного доверия	Уровень генерализированного доверия	$Y = 0,115X + 0,4643$	0,0302	0,000
Уровень межличностного доверия	Уровень институционального доверия	$Y = 0,1133X + 0,343$	0,0184	0,002
Уровень межличностного доверия	Уровень политического доверия	$Y = 0,1117X + 0,3788$	0,0142	0,005

Источник: рассчитано автором

Как продемонстрировано в Таблицах 9 и 10, наиболее сильные значимые корреляционные связи были получены для политического и институционального видов доверия, что обусловлено их общей природой и наибольшей сложностью для их разграничения: значение коэффициента корреляции составило 0,4195, уровень значимости составил менее 0,001. Также относительно высокое значимое значение коэффициента корреляции было получено для институционального и генерализированного доверия (0,3062). Сравнительно высокое значение коэффициента корреляции, характеризующее взаимосвязь между институциональным и генерализированным доверием отражает существование зависимости между доверием к обществу в целом и доверием к определяющей функционирование общества институциональной среде.

Корреляционные связи между межличностным и остальными видами доверия оказались наиболее слабыми и не превысили значения 0,2. Отсутствие сильных значимых связей между межличностным и остальными видами доверия позволяет подвергнуть сомнению существующие в литературе предположения о

связи между уровнем доверия между членами общества и уровнем доверия общества к государству и институциональной среде. Иными словами, высокий уровень межличностного доверия в сообществе не обладает свойством транзитивности по отношению к уровням других видов доверия, то есть оно не гарантирует сравнительно высокого уровня доверия к политическим деятелям и организациям, а также к регулятивной среде. Более того, высокая степень готовности членов общества доверять своему окружению не побуждает их к доверию к неперсонализированным субъектам доверия, представляющим ту же социальную общность (генерализированное доверие).

2.5.1 Корректировка полученных результатов на реальную половозрастную структуру российского общества (по состоянию на 2023 год)

Выявленные в результате анализа ответов респондентов тенденции обладают ограниченной возможностью для экстраполяции на современное российское общество из-за несоответствия половозрастной структуры выборки актуальному распределению [184]. Так, в выборке социологического опроса доминирующей группой стала возрастная группа «17-21», на долю которой пришлось 44%, а доля возрастной группы «60+» составила всего 6%. В то время как в действительности доля возрастной группы «17-21» составляет 6,4%, а «60+» - 29,14%. Соотношение женщин и мужчин в выборке социологического опроса (58% и 42%) пусть и менее значительно, но отличалось от реального (54,9% и 45,1%). В целях обеспечения возможности использования полученных результатов для оценки состояния доверия в российском обществе была произведена корректировка значений уровней исследуемых видов доверия с учетом реальных долей половозрастных групп в населении России на 2023 год. В Таблице 11 представлены доли возрастных групп в выборке опроса и их реальные значения, рассчитанные на 2023 год:

Таблица 11 – Доли возрастных групп в выборке социологического опроса и реальные доли в половозрастной структуре российского общества в 2023 году

Пол	Возрастная группа	Доля возрастной группы в выборке социологического опроса	Реальная доля возрастной группы в половозрастной структуре
женщины	17-21	28,04%	3,14%
	22-27	7,38%	3,74%
	28-35	7,75%	7,00%
	36-45	6,64%	10,29%
	46-60	4,06%	12,03%
	60+	3,69%	18,68%
мужчины	17-21	16,24%	3,26%
	22-27	7,56%	3,81%
	28-35	6,83%	7,13%
	36-45	6,83%	9,97%
	46-60	3,14%	10,49%
	60+	1,85%	10,46%

Источник: рассчитано автором

Скорректированная с учетом половозрастной структуры населения РФ оценка уровня каждого вида доверия была получена следующим образом (формула 4):

$$\bar{T}_q = \sum_{j=1}^m p_j \sum_{i=1}^{n_j} \frac{x_{qij}}{n_j}, \quad (4)$$

где p_j – реальная доля j -ой группы в половозрастной структуре населения,

m – число половозрастных групп в исследовании,

n_j – число респондентов в j -ой группе,

x_{qij} – уровень q -того вида доверия i -ого респондента в j -ой группе.

Помимо исправленной точечной оценки среднего уровня исследуемых видов доверия также были рассчитаны дисперсия скорректированной оценки и границы доверительных интервалов с уровнем надежности 95%.

Дисперсия скорректированной оценки q -того вида доверия была рассчитана как:

$$\text{var}(\bar{T}_q) = \sum_{j=1}^m p_j^2 \frac{\text{var}(x_{qj})}{n_j}, \quad (5)$$

где $\text{var}(x_{qj}) = \sum_{i=1}^{n_j} \frac{(x_{qij} - \bar{x}_{qj})^2}{n_j - 1}$, $\bar{x}_{qj} = \sum_{i=1}^{n_j} \frac{x_{qij}}{n_j}$.

Для вычисления доверительных интервалов для точечной скорректированной оценки уровня q -того вида доверия была использована следующая формула:

$$\text{confidence interval} = \bar{T}_q \pm \theta_{1-\frac{\alpha}{2}, df} \cdot \sqrt{\text{var}(\bar{x})}, \quad (6)$$

где α – уровень значимости,

$\theta_{1-\frac{\alpha}{2}, df}$ – критическое значение для t -распределения,

df – число степеней свободы, которое вычисляется как показано ниже:

$$df = \frac{\left(\sum_{j=1}^m \frac{p_j^2}{n_j} \text{var}(x_{qj}) \right)^2}{\sum_{j=1}^m \left(\frac{p_j^2}{n_j} \text{var}(x_{qj}) \right) \frac{1}{n_j - 1}}. \quad (7)$$

Полученные результаты для четырех видов доверия представлены в Таблице 12:

Таблица 12 – Скорректированные с учетом реальных долей половозрастных групп в населении РФ оценки среднего уровня различных видов доверия

Вид доверия	Исходная точечная оценка	Исправленная точечная оценка	Исправленная нижняя граница (надежность – 95%)	Исправленная верхняя граница (надежность – 95%)
Межличностное доверие	0,833	0,864	0,839	0,889
Генерализированное доверие	0,56	0,591	0,570	0,613
Институциональное доверие	0,446	0,415	0,388	0,442
Политическое доверие	0,472	0,459	0,424	0,494

Источник: рассчитано автором

Как представлено в Таблице 12, в результате корректировки точечной оценки средний уровень исследуемых видов доверия, уровни межличностного и генерализированного доверия выросли на 3,72% и 5,53%, соответственно. В то же время уровни институционального и политического доверия снизились на 6,95% и 2,75%, соответственно. Данные изменения в абсолютных значениях уровней исследуемых видов доверия подтверждают выводы, полученные в результате анализа влияния возраста респондентов на демонстрируемые ими уровни соответствующих видов доверия. Так, значительное снижение уровней институционального и политического доверия обусловлено существенным уменьшением доли респондентов в возрасте от 17 до 21, для которых были получены максимальные значения по данным видам доверия. Аналогично, повышение среднего уровня межличностного и генерализированного видов доверия в первую очередь обусловлено увеличением доли респондентов, относящихся к возрастной группе «60+».

Несмотря на существенное изменение абсолютных значений исследуемых видов доверия в результате произведенной корректировки, их расположение относительно порогового значения и друг друга не изменилось. Иными словами, сделанные на основании первоначального анализа ответов респондентов выводы о высоком уровне межличностного доверия и относительно высоком уровне генерализированного доверия при значительно более низких уровнях институционального и политического видов доверия были подтверждены. Более того, в результате произведенной корректировки факт непреодоления институциональным и политическим видами доверия порогового значения (0,5) стал более выраженным.

На Рисунке 4 представлены скорректированные уровни исследуемых видов доверия с доверительными интервалами:

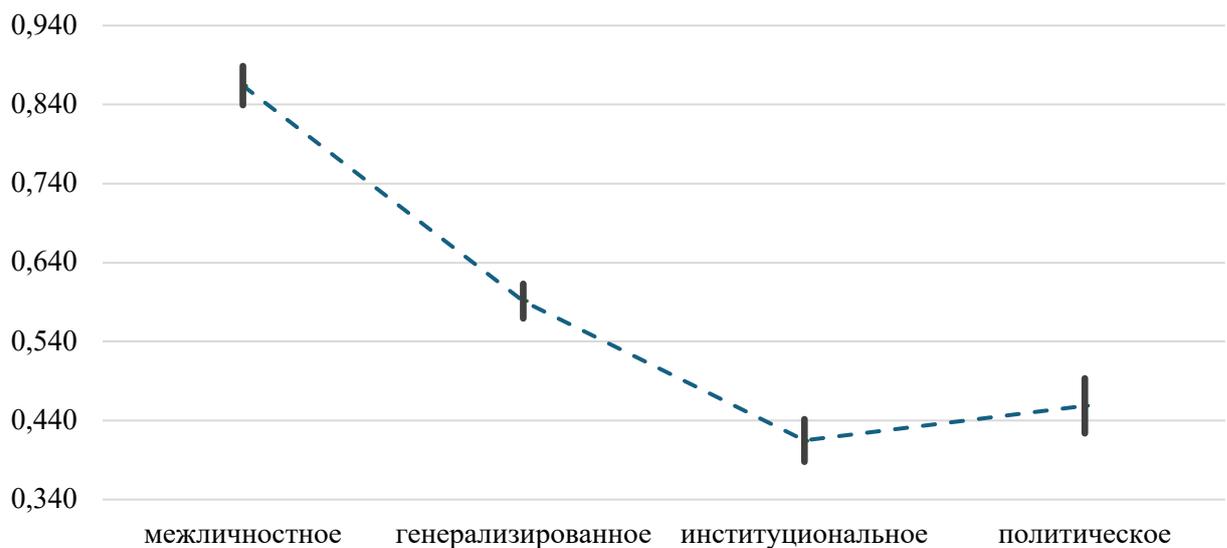


Рисунок 4 – Скорректированные уровни доверия с доверительными интервалами

Источник: составлено автором

Также была проведена проверка значимости различий между средними значениями исследуемых видов доверия. Для проведения процедуры попарного тестирования гипотез о различии средних уровней различных видов доверия использовался Т-тест для зависимых выборок.

Для этого был вычислен показатель $d_{ij} = x_{ij} - y_{ij}$, где x_{ij} – уровень одного вида доверия i -ого респондента в j -ой группе, а y_{ij} – уровень другого вида доверия i -ого респондента в j -ой группе. После чего рассчитана Т-статистика по формуле:

$$\theta_{\text{набл}} = \frac{\bar{d}}{\sqrt{\text{var}(\bar{d})}}, \quad (8)$$

где \bar{d} и $\text{var}(\bar{d})$ рассчитывались по аналогии с формулами (4) и (5).

Уровень значимости для проверяемой гипотезы вычислялся, как показано ниже:

$$\text{sig} = 2(1 - \text{cdf}_T(\theta_{\text{набл}}, df)), \quad (9)$$

где df рассчитан аналогично формуле (7),

$\text{cdf}_T(x)$ – функция распределения Стьюдента.

В результате попарного тестирования различий среднего уровня исследуемых видов доверия с уровнем надежности 95% был сделан вывод об их значимости (табл. 13):

Таблица 13 – Уровни значимости t-статистики при попарном тестировании различия среднего уровня различных видов доверия

Вид доверия	Вид доверия			
	Межлично- стное	Генерализи- рованное	Институ- циональное	Политич- еское
Межличностное	1	0,000	0,000	0,000
Генерализированное		1	0,000	0,000
Институциональное			1	0,0096
Политическое				1

Источник: рассчитано автором

Попарное тестирование различия среднего уровня исследуемых видов доверия позволило убедиться в том, что полученные значения для каждого вида доверия значимо отличаются друг от друга. Так, выявленная относительно сильная корреляционная связь между институциональным и политическим видами доверия не объясняется общей природой и как следствие смешением данных видов доверия, но свидетельствует о существующей между ними взаимозависимости. Иными словами, доверие к институциональной среде и доверие к конкретным институтам-организациям могут оказывать значимое относительно сильное влияние друг на друга, не являясь при этом тождественными друг другу.

Также была проведена корректировка выявленных корреляционных связей между исследуемыми видами доверия (формула 10):

$$r_{kt} = \frac{\sum_{j=1}^m \frac{\sum_{i=1}^{n_j} (x_{kij} - \bar{x}_{kj})(x_{tij} - \bar{x}_{tj}) p_j^2}{n_j - 1}}{\sqrt{\sum_{j=1}^m \text{var}(x_{kj}) p_j^2 \sum_{j=1}^m \text{var}(x_{tj}) p_j^2}}, \quad (10)$$

$$\text{где } \text{var}(x_{kj}) = \frac{\sum_{i=1}^{n_j} (x_{kij} - \bar{x}_{kj})^2}{n_j - 1}.$$

Результаты корректировки представлены в Таблице 14:

Таблица 14. Скорректированные коэффициенты корреляции между видами доверия и их уровни значимости (приведены в скобках)

Вид доверия	Межлично- стное	Генерализи- рованное	Институ- циональное	Политич- еское
Межличностное	1			
Генерализированное	0,0969 (0,345)	1		
Институциональное	0,1536 (0,114)	0,3709 (0,00)	1	
Политическое	0,0942 (0,447)	0,286 (0,006)	0,4802 (0,00)	1

Источник: рассчитано автором

Уровни значимости рассчитываются следующим образом (формула 11):

$$sig(r_{kt}) = 2 \left(1 - cdf_T \left(\frac{|r_{kt}| \sqrt{df}}{\sqrt{1-r_{kt}^2}}, df \right) \right), \quad (11)$$

где df рассчитывается аналогично формуле 7.

Полученные в результате корректировки на реальную половозрастную структуру современного российского общества коэффициенты корреляции подтверждают наличие значимой относительно сильной взаимосвязи между институциональным и генерализированным видами доверия (0,3709), и институциональным и политическим видами доверия (0,4802). При этом скорректированные коэффициенты корреляции для данных пар видов доверия оказались выше, чем при расчете на исходных данных (0,3062 и 0,4195, соответственно). Связь между генерализированным и политическим видами доверия после корректировки оказалась статистически незначима. Также в результате проведенной корректировки было подтверждено отсутствие значимой связи между межличностным и остальными видами доверия.

Таким образом, проведенная корректировка полученных результатов социологического опроса на реальную половозрастную структуру российского общества на 2023 год позволяет утверждать, что выявленные на основании анализа респондентов выборки закономерности могут быть экстраполированы на современное российское общество. Подтверждено, что для российского общества, как и для выборки социологического опроса характерен значительный разрыв между доверием к акторам, входящим в определенные круги близости или относящимся к одной социальной группе (межличностное и генерализированное доверие) и доверием к регулятивной среде и функционирующим в ее рамках институтам-организациям. В современном российском обществе доминирующими видами доверия в рамках предложенной таксономии являются межличностное и генерализированное (со значительным преобладанием первого). Подтвержденные низкие значения среднего уровня институционального и политического доверия для российского общества, не преодолевшие пороговое значение, свидетельствуют о необходимости решения проблемы недостаточно высокой оценки эффективности

и справедливости институциональной среды и отдельных общественных и политических организаций. Выявленные при обработке исходных данных значимые относительно сильные корреляционные связи между генерализированным и институциональным и институциональным и политическим видами доверия сохранились и после корректировки на реальную половозрастную структуру российского общества. Корреляционная связь между политическим и генерализированным доверием, изначально не являвшаяся достаточно сильной, после корректировки оказалась статистически незначима. Также подтверждено отсутствие значимых связей между межличностным и остальными видами доверия, свидетельствующее об отсутствии свойства транзитивности.

Выводы по второй главе

Во второй главе была предпринята попытка оценки состояния выявленных в рамках предложенной на предыдущем этапе (в первой главе) таксономии видов доверия на эмпирическом уровне. Выводы, сделанные на основе анализа результатов социологического опроса, были разделены на три группы: (1) отражающие состояние уровня институционализированного доверия и уровней выявленных в рамках предложенной классификации видов доверия, а также существующие между ними взаимосвязи; (2) характеризующие влияние объективных социально-демографических характеристик респондентов на продемонстрированные ими уровни исследуемых видов доверия; (3) описывающие влияние «технических факторов», предположительно оказанное на восприятие респондентами вопросов:

- 1) Средний уровень доверия (институционализированного), продемонстрированный респондентами социологического опроса, составил 0,578 и превысил пороговое значение 0,5. Это позволило сделать вывод о том, что респонденты выборки социологического опроса скорее склонны к доверию, чем к недоверию. Полученное значение среднего уровня доверия обусловлено:

- a. Высоким уровнем межличностного доверия (0,833) и относительно высоким уровнем генерализированного доверия (0,56). На основе полученных результатов для данных видов доверия было заключено, что респонденты высоко оценивают благонадежность своего окружения и относительно высоко оценивают благонадежность общества в целом.
- b. Низким уровнем институционального и политического доверия. Оценки уровней данных видов доверия составили 0,446 и 0,472, соответственно, они не только оказались ниже оценок уровней межличностного и генерализированного доверия, но и не преодолели пороговое значение 0,5. Сделан вывод о том, что респонденты социологического опроса в среднем недостаточно высоко оценивают эффективность и справедливость институциональной среды, а также функционирующих в ее рамках политических и общественных организаций. Также был сделан вывод о преобладании неформальных норм над формальными как в рамках исследуемой выборки, так и в современном российском обществе.

В результате проведенного корреляционного анализа взаимосвязей между исследуемыми видами доверия была выявлена сравнительно сильная значимая корреляционная связь между институциональным и политическим доверием (0,4195). Также относительно сильные значимые связи обнаружены между институциональным и генерализированным (0,3062) и политическим и генерализированным (0,2537) видами доверия. Межличностное доверие оказалось связано с остальными видами доверия наиболее слабыми корреляционными связями, что позволило подвергнуть сомнению распространенную в литературе точку зрения о наличии у межличностного доверия свойства транзитивности по отношению к остальным видам доверия.

В результате применения предложенного метода корректировки распределения агрегированных ответов респондентов на реальную половозрастную структуру российского общества и тестирования отличий в

скорректированных условиях основные выводы об уровнях и взаиморасположении, а также о наличии значимых взаимосвязей между исследуемыми видами доверия были подтверждены. Произведенная корректировка повысила объективность полученных результатов и сформулированных на их основе выводов.

2) Наиболее сильное влияние на средний уровень доверия оказали следующие социально-демографические характеристики респондентов: пол, возраст, содержание основной деятельности:

a. Женщины в среднем проявили большую склонность к доверию по сравнению с мужчинами (на 3,94%): наибольшая разница в полученных оценках соответствует политическому доверию, наименьшая – институциональному.

b. Возраст респондентов связан со средним уровнем доверия параболической зависимостью: наиболее высокие оценки среднего уровня доверия получены для респондентов в возрасте от 17 до 21 года и респондентов старше 60 лет. Предположительно данное распределение ответов респондентов в зависимости от их возраста обусловлено: (1) общими для поколений условиями формирования идентичности; (2) уровнем «доверия по умолчанию» (moralistic trust); (3) жизненным опытом респондентов.

c. Вид основной деятельности и регион проживания респондентов не оказали сильного значимого влияния на распределение ответов респондентов. В результате анализа распределения ответов респондентов в зависимости от содержания их деятельности было обнаружено, что наиболее высокий средний уровень доверия был продемонстрирован респондентами-руководителями, а наиболее низкий уровень доверия – респондентами, самостоятельно решающими рабочие задачи. Было сделано предположение о том, что высокий средний уровень доверия, продемонстрированный респондентами, занимающими руководящие должности, обусловлен

отождествлением данными респондентами себя с иерархической системой и демонстрацией лояльности ей. Низкий средний уровень доверия со стороны респондентов, самостоятельно решающих задачи, объясняется отсутствием возможности разделить или делегировать административную и операционную ответственность.

3) Среди технических факторов, предположительно оказавших влияние на восприятие респондентами вопросов анкеты социологического опроса были выделены:

- a. Степень абстрактности вопроса: респонденты продемонстрировали склонность к завышению оценок уровня доверия при ответе на более абстрактные, общие вопросы. На вопросы, в которых описывались конкретные ситуации, респонденты в среднем были склонны давать ответы, характеризующие их более низкую склонностью к доверию.
- b. Степень, в которой описываемая в вопросе ситуация является знакомой респонденту: более знакомые и узнаваемые ситуации, предположительно, вызывали более объективные оценки собственной склонности к доверию со стороны респондентов. Так, наиболее узнаваемыми и знакомыми ситуациями, описанными в вопросах анкеты социологического опроса, стали потеря кошелька, уклонение от налогов, функционирование пенсионной системы.
- c. Роль, с которой респонденты ассоциируют себя в рамках вопроса: так, если респондентам предлагалась роль субъекта доверия, они в среднем демонстрировали более высокие оценки уровня доверия по сравнению с вопросами, в которых респонденты выступали в роли доверителей.

Степень обезличенности и опосредованности потенциальной жертвы: респонденты продемонстрировали большую склонность к сопереживанию и меньшую склонность к демонстрации доверия в вопросах, где в роли потенциальной жертвы неблагонадежного поведения выступали отдельные члены общества (или сами респонденты) по сравнению с вопросами, в

которых в роли доверителя выступали продуктовые магазины, благотворительные фонды или налоговая служба.

Во второй главе были рассмотрены две гипотезы 1) межличностное доверие обладает свойством транзитивности по отношению к другим видам доверия (предположение, высказываемое в ряде содержательных исследований) и 2) постановка вопроса влияет на ответы респондентов. Первая гипотеза не подтверждена (межличностное доверие не связано значимыми корреляционными связями ни с одним из других исследуемых в работе видов доверия). Вторая гипотеза подтверждена, что позволяет подвергнуть сомнению результаты международных и отечественных исследований, посвященных оценке уровня доверия на основе ответов на абстрактные вопросы.

Глава 3 Доверие как инструмент взаимодействия власти и общества

Основным вопросом, рассматриваемым в экономических исследованиях, посвященных доверию, является изучение его влияния на экономический потенциал общества. Иными словами, интерес представляет вопрос: может ли доверие являться одним из факторов устойчивого социально-экономического развития общества, и если да, то за счет каких эффектов. Для ответа на данный вопрос в первой части третьей главы проводится исследование каналов воздействия доверия на эффективность функционирования социально-экономических систем. Поскольку концепция эффективности наравне с концепцией доверия является центральной для данной части исследования, необходимым представляется раскрыть данное понятие.

Эффективность наравне с результативностью являются важными критериями, которые должны учитываться при планировании и оценке результатов функционирования социально-экономических систем. В то время как результативность проекта или определенного этапа осуществления хозяйственной деятельности оценивается *post factum*, оценка эффективности может быть ориентирована как в будущее (при планировании), так и в прошлое – оценка реализованного проекта или прошедшего периода хозяйственной деятельности.

Результативность как характеристика хозяйственной деятельности или проекта отражает степень достижения поставленных целей. Фактически результатом оценки результативности проекта или определенного периода хозяйственной деятельности является ответ на вопрос: были ли достигнуты поставленные цели и если да, то в какой степени. В контексте социально-экономической политики такими целями могут быть повышение прожиточного минимума, обеспечение роста средней заработной платы или ВВП на душу населения (цели, задаваемые в денежном выражении) или снижение уровня неравенства в доходах увеличение показателя естественного прироста населения и т.п. (цели, выражаемые в альтернативных единицах измерения). Оценка результативности может проводиться как в абсолютных, так и в относительных

показателях. Абсолютные показатели характеризуют отклонение фактически достигнутых значений от целевых, относительные – рассчитываются как отношение абсолютного отклонения к целевому значению.

Оценка эффективности, как уже отмечалось, в отличие от оценки результативности проекта или определённого периода хозяйственной деятельности может проводиться как на этапе планирования, так и по завершении проекта или периода хозяйственной деятельности.

При оценке эффективности на этапе планирования необходимым является определение оптимума исходя из пространства возможных альтернатив, критериев их оценки и ограничений выбора. Критериями выбора в экономике выступают либо минимизация затрат для достижения поставленной цели, либо максимизация полезности в условиях ресурсных и/или технологических ограничений. В зависимости от выбранного критерия проводится оценка эффективности, подразумевающая соизмерение выгод и издержек хозяйственной деятельности или проекта. Иными словами, в то время как при оценке результативности интерес представляет вопрос: был ли достигнут запланированный результат, при оценке эффективности фокус смещается на взаимосвязь между затратами и результатами.

Оценка эффективности, как и оценка результативности, может рассчитываться как для однократной, нециклической деятельности, направленной на получение уникального результата в условиях ограниченности ресурсов (проекта), так и для определённого периода (или этапа) хозяйственной деятельности. Исходя из уникального характера кризисов и, соответственно, потребности в разработке уникального решения в условиях ресурсных ограничений, антикризисные программы и входящие в них антикризисные меры в данной работе рассматриваются как примеры деятельности, обладающей характеристиками проектов.

В процессе оценки эффективности будущего проекта отдельно могут рассматриваться следующие виды эффективности [19]:

- 1) **Коммерческая эффективность** отражает окупаемость инвестиций. Для ее оценки рассчитываются стандартные показатели качества инвестиционного

проекта (чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости и др.).

- 2) **Бюджетная эффективность** - оценка выгодности проекта для бюджета (города, страны). Это расчет окупаемости бюджетных средств, вложенных в реализацию проекта, в том числе, упущенных доходов бюджета. Оценка бюджетной эффективности основывается на прогнозных значениях доходов и расходов бюджета, связанных с реализацией оцениваемого проекта (налоговые поступления, налоговые льготы, субсидии производителям и/или потребителям).
- 3) **Социально-экономическая эффективность**: ее измерение подразумевает оценку (в денежном выражении) внешних (сопутствующих) эффектов, связанных с реализацией исследуемого проекта. Примерами таких эффектов являются эффект мультипликации, снижение уровня транзакционных издержек, рост производительности труда.
- 4) **Общественная эффективность** оценивается через возможность достижения социально значимых целей, которые либо не поддаются оценке в денежном выражении, либо такая их оценка представляется нецелесообразной. К таким целям относится обеспечение общественной безопасности, сокращение неравенства в обществе, повышение качества жизни населения, сохранение природного ареала, увеличение социального капитала общества. При осуществлении выбора действий, направленных на достижение подобных целей, производится сравнение альтернатив на основании критерия минимизации затрат или максимизации полезности.

Наибольший интерес в рамках данного исследования представляют социально-экономическая и общественная эффективность. В работе взаимосвязь доверия с социально-экономической и общественной эффективностью функционирования социально-экономических систем рассматривается на трех уровнях: микро-экономическом (за счет снижения транзакционных издержек), макро-экономическом (в контексте антикризисной политики) и (мезо-экономическом (в обеспечении функционирования сетевой формы интеграции

бизнеса). Оценка влияния доверия на различные типы эффективности проводится на содержательном уровне.

3.1 Каналы влияния доверия на функционирование социально-экономических систем

3.1.1 Влияние доверия на транзакционные издержки (микроуровень)

Основным эффектом, оказываемым высоким уровнем доверия на функционирование социально-экономических систем на микро-уровне, является снижение транзакционных издержек. Под транзакционными издержками понимаются издержки координации деятельности экономических агентов и снятия распределительного конфликта между ними. В рамках институциональной теории выделяются следующие основные виды транзакционных издержек [22]:

1) **Издержки поиска и обработки информации (выявления альтернатив)** - затраты на сбор данных о потенциальных покупателях и продавцах, ценах и качестве товаров и услуг, а также резервных позициях сторон при переговорах. Так как процесс поиска информации о существующих вариантах товаров/услуг или партнеров на рынке сложно отделим от оценки качества данных товаров/услуг или оценки благонадежности контрагента, издержки поиска и обработки информации могут рассматриваться вместе с **издержками измерения**. Издержки измерения, в свою очередь, связаны с оценкой качественных характеристик благ и с оценкой надежности контрагентов.

Оба вида транзакционных издержек могут проявляться как в денежной форме (например, затраты на проведение маркетинговых исследований, обращение к специализированным посредникам (риелторам, агентствам по найму персонала, специалистам по оценке рисков и т.д.), так и в форме затрат времени и сил на самостоятельное исследование альтернатив (организация предварительных тестов товаров и услуг, самостоятельное проведение оценки рисков). Следовательно, чем выше уровень доверия в обществе, тем меньше времени, сил и денежных ресурсов

требуется актерам на поиск информации, оценку альтернатив, проверку качества товаров и услуг, надежности контрагента. Более того, при наличии знакомого товара/услуги/партнера, члены общества, характеризующегося высоким уровнем доверия, будут склонны выбирать проверенную альтернативу, отказываясь от исследования и оценки других вариантов. Иными словами, в условиях высокого уровня доверия в обществе, акторы будут затрачивать меньше ресурсов на выбор контрагента или товара/услуги, соглашаясь на один из первых вариантов, удовлетворяющих их требованиям, или будут выбирать проверенные варианты, не прикладывая дополнительных усилий для анализа альтернатив. При этом сэкономленные ресурсы будут направляться непосредственно на производственную деятельность. В то же время в условиях низкого уровня доверия акторы будут склонны к более детальному изучению и сопоставлению большего количества вариантов. Данный процесс будет оттягивать на себя денежные и временные ресурсы, снижая потенциальную эффективность экономической деятельности акторов.

2) **Издержки ведения переговоров** – издержки коммуникации, представительские издержки и издержки затягивания принятия решений. Существование данного вида трансакционных издержек в том числе обусловлено необходимостью демонстрации актерами своей надежности и одновременно с этим определения, разделяет ли потенциальный контрагент схожие ценности и какими социальными нормами руководствуется в своем поведении. Высокий уровень доверия в обществе также способствует снижению уровня данного вида издержек. Так, если акторы являются членами одного сообщества, характеризующегося высоким уровнем доверия, они будут более оптимистично оценивать благонадежность друг друга, исходя из предположения об общей социальной идентичности и общих принципах и ценностях. Это, в свою очередь, будет способствовать более быстрому заключению контрактов без дополнительных временных и денежных затрат на установление более близкого контакта и проверки совпадения ценностей и принципов. Также в условиях высокого уровня доверия акторы могут отдавать предпочтение проверенным временем партнерам, с

которыми им потребуется затрачивать значительно меньше дополнительных ресурсов для налаживания контакта и формирования общего контекста взаимодействия. И, напротив, при низком уровне доверия в обществе актерам понадобится значительно больше времени, усилий и сопутствующих трат на преодоление предубеждений и сомнений относительно друг друга.

3) Следующие виды трансакционных издержек характеризуют взаимодействие акторов в процессе формирования, заключения и исполнения контрактов, а также урегулирования конфликтов, возникающих на данных стадиях:

а) Издержки заключения контрактов – затраты ресурсов на оценку и распределение возможных будущих рисков, поиск способов их снижения и разработку контракта. Разработка контракта подразумевает обращение к услугам юристов и включает в себя определение субъектов и объектов прав, распределение прав и обязанностей, а также выгод и издержек между сторонами, выявление возможных рисков и определение путей их элиминации.

б) Издержки контроля (мониторинга) возникают на стадии исполнения контракта и связаны с затратой ресурсов на отслеживание исполнения сторонами взятых на себя обязательств.

в) Издержки спецификации и защиты прав могут возникать как на предконтрактной стадии (составление контракта, в котором четко определены субъекты и объекты права, распределены права, обязанности, выгоды, издержки и риски), так и на постконтрактной стадии (судебная защита права, использование ресурсов социальной сети, в которую входят контрагенты).

Существование в обществе высокого уровня доверия позволяет актерам экономить на детализации прав и обязанностей сторон, а также четком определении алгоритма разрешения потенциальных конфликтов (услуги юристов) до заключения контракта. А также упрощает разрешение спорных ситуаций, возникающих в процессе осуществления совместной деятельности и по ее окончании. Каждая из сторон исходит из предположения, что они с партнером разделяют общие

представления о справедливом распределении выгод, затрат, прав и обязанностей и в случае возникновения непредвиденных трудностей, их партнер будет руководствоваться общими принципами взаимодействия, а не использовать «дыры» в контракте для извлечения необоснованной выгоды. Также все заинтересованные стороны в условиях более высокого уровня доверия будут склонны перенаправлять ресурсы, выделяемые для осуществления контроля и мониторинга за деятельностью контрагента, на непосредственно производственную деятельность, тем самым повышая рациональность использования ресурсов. Наконец, в случае возникновения недопонимания, акторы, в первую очередь, будут склонны к поиску совместного решения, а не обращению в суд, что, в свою очередь, поможет избежать значительных расходов на услуги юристов. В то же время низкий уровень доверия или его отсутствие, наоборот, будет побуждать акторов к максимально четкой детализации условий, они будут склонны к разбиению деятельности, предусмотренной контрактом, на составные части, а также будут включать штрафные санкции за нарушение даже незначительных пунктов договора. В итоге это может приводить не только к затягиванию процесса подписания контракта, но и к снижению общей эффективности, так как обе стороны будут вынуждены затрачивать часть имеющихся у них ресурсов на контроль за деятельностью друг друга. Разбиение предусмотренных в рамках контракта работ и оплаты на этапы будет приводить к затягиванию срока исполнения контракта за счет поэтапного согласования результатов работ и оплаты, а акторы будут вынуждены использовать консервативную политику управления запасами и денежными средствами.

4) **Издержки защиты контракта от третьих лиц** включают в себя затраты на выстраивание отношений с заинтересованными сторонами и защиту от их вмешательства в реализацию контракта. К основным стейкхолдерам, от посягательств которых может требоваться защита, относятся конкуренты, акторы, действующие в нелегальном поле (например, мафия), а также государство. К стейкхолдерам, взаимоотношения с которыми должны учитываться при обеспечении защиты контракта, относятся бывшие сотрудники, люди, живущие по соседству от предприятия, активисты, потребители, поставщики и пр. Защита

контракта от конкурентов, активистов, потребителей, поставщиков, преступных элементов и других заинтересованных лиц может осуществляться как в легальном поле (в первую очередь с привлечением юристов и обращению к формальным институтам, например суду или полиции), так и в нелегальном, подразумевающим обращение к силовым методам защиты своих интересов. В свою очередь, защита контракта от вмешательства государства может требоваться как акторам, существующим в рамках теневой экономики – от правомочного преследования, так и акторам, осуществляющим полностью легальную деятельность – от коррумпированных чиновников, а также от потерь, связанных с принятием чиновниками неэффективных решений. Для защиты своих интересов акторам в обоих случаях необходимо затрачивать ресурсы на выстраивание и поддержание личных отношений с представителями власти, а также их финансовое стимулирование. В условиях существования высокого уровня доверия к государству (веры в эффективность регулятивной среды, добрую волю и компетентность представителей власти) благонадежные акторы будут менее склонны затрачивать ресурсы на формирование личных отношений с чиновниками, так как будут уверены в то, что те способны принимать корректные решения без дополнительного стимулирования. В то же время акторы, осуществляющие нелегальную деятельность, будут осознавать неэффективность подобных действий (подкупа чиновников) и будут вынуждены искать более сложные и затратные способы реализации своих интересов. Высокий уровень доверия к государству и вера в его способность обеспечить защиту от неблагонадежных действий заинтересованных лиц также способны снижать склонность акторов к использованию неформальных институтов и нелегальных способов защиты своих интересов. А сравнительно высокий уровень доверия к обществу (его членам) в целом может снижать затраты на такие способы защиты хозяйственной деятельности как установка систем слежения и контроля, обращение к частным охранным предприятиям и пр.

Помимо описанных выше видов транзакционных издержек, характерных для рыночной координации, существование достаточного уровня доверия способно снижать транзакционные издержки и на внутривозвратном уровне.

Так, в рамках организации высокий уровень доверия может снижать издержки защиты от оппортунистического поведения. Под оппортунистическим поведением понимается поведение, направленное на извлечение выгоды и не ограниченное соображениями морали. Примерами оппортунистического поведения на внутривозвратном уровне является предоставление работниками ложных сведений о своей квалификации (предконтрактная стадия), отлынивание от добросовестного выполнения своих обязанностей, участие менеджеров в рискованных сделках, искажение или намеренное утаивание информации от непосредственных руководителей и владельцев компании (постконтрактная стадия). Транзакционные издержки, связанные с защитой акторами себя от оппортунистического поведения – это затраты на создание механизмов, способных выявить или предотвратить потери от неблагонадежного поведения стейкхолдеров.

На предконтрактной стадии для защиты от оппортунистического поведения сотрудников компания может вводить испытательный срок или предлагать стартовую заработную плату ниже средней по рынку с возможностью ее постепенного увеличения, а также проводить более тщательный и длительный отбор кандидатов. Использование данных инструментов позволяет компании отсеять потенциальных сотрудников, не обладающих необходимыми компетенциями и кандидатов, ориентированных на кратковременное сотрудничество с компанией. Однако, тщательный отбор и поиск информации о кандидатах затягивает процесс принятия решения, а введение испытательного срока или предложение заниженной заработной платы может оттолкнуть кандидатов, обладающих необходимыми компетенциями, но не готовых к длительному процессу найма или заниженной стартовой заработной платой. Существование высокого уровня доверия позволяет компании затрачивать меньше ресурсов на поиск кандидатов, а высвобожденные средства могут быть

использованы для финансирования операционной деятельности или обеспечения более качественных условий работы сотрудников и повышения их квалификации и мотивации.

Примером инструментов защиты организации от оппортунистического поведения сотрудников на постконтрактной стадии является мониторинг. В условиях существования высокого уровня доверия внутри организации руководство компании будет затрачивать меньше ресурсов на внутренний аудит или установку систем, отслеживающих местонахождение сотрудников и их активность в интернете в рабочее время. При этом снизятся и временные затраты сотрудников на ежедневное заполнение форм отчетности о проделанной за день работе, что позволит перенаправить высвобожденное время работников на решение операционных задач или развитие профессиональных компетенций. И напротив, в условиях низкого уровня доверия, руководство компании будет склонно увеличивать затраты на контроль за исполнением сотрудниками своих обязанностей, что будет снижать эффективность использования средств компании, при этом ухудшая отношения между руководством и сотрудниками и запуская «порочный круг» взаимного недоверия.

Отдельно следует отметить, что в ряде случаев информация, на которую опирается руководство при принятии решений, может предоставляться сотрудником (или подразделением), чьи интересы непосредственно затрагиваются данным решением. Наиболее часто данная проблема возникает в отношениях «агент-принципал», когда менеджеры обладают большей информацией по сравнению с владельцами компании и могут использовать свое преимущество для извлечения выгоды, но также она может возникать и в отношениях «руководитель-подчиненный». Асимметрия информации внутри организации является источником издержек искажения и потери информации. Издержки искажения информации – это потери от непредоставления необходимой информации или манипулирования информацией в своих интересах сотрудниками и затраты, связанные с защитой компании от подобного поведения. Защита от искажения информации сотрудниками может осуществляться в форме ужесточения контроля

и мониторинга, внутреннего аудита, использования систем мотивации менеджеров, связанных напрямую с результатами компании или личного участия (присутствия) владельцев компании при принятии решений и организации операционной деятельности. В отсутствии доверия между владельцами и менеджерами и руководителями и подчиненными издержки на защиту от потери и искажения информации снижают эффективность использования средств компании, оттягивая их от операционной деятельности. Более того, также снижается эффективность делегирования владельцами компании процессов управления менеджерам и делегирования операционных задач руководителями подчиненным, соответственно. Существование высокого уровня доверия в компании позволяет экономить средства, направляемые на осуществление контроля за потоками информации и ее объективностью и высвобождает время владельцев и руководителей.

Низкий уровень доверия в организации также повышает уровень издержек принятия решений и их дальнейшей реализации. Издержки принятия решений – это затраты организации на выработку решения в условиях ограниченности информации и существования конфликтующих интересов заинтересованных лиц. Недостаток доверия в отношениях между руководством компании и ее сотрудниками, а также между сотрудниками разных подразделений снижает прозрачность, полноту, скорость обмена информацией и договороспособность отдельных участников. Сотрудники могут быть не готовы делиться информацией или намеренно блокировать решения, если считают, что это может потенциально навредить им. Существование в компании высокого уровня доверия позволяет сокращать время, затрачиваемое на организацию рабочих встреч, снижает затраты ресурсов на дополнительную проверку получаемой от сотрудников информации и повышает склонность заинтересованных лиц к совместному поиску решений. Низкий уровень доверия также усложняет процесс донесения принятых руководством решений до сотрудников. Любое решение, требующее определенных изменений, может снижать ощущение защищенности сотрудников и восприниматься ими враждебно, мотивируя их, в том числе к саботажу. Для

смягчения негативной реакции руководство может прибегать к организации общих собраний, использованию массовых рассылок детализированного плана реализации изменений или предоставлению «компенсаций» в различных формах (бонусы, совместные мероприятия, подарки и пр.). Если же взаимодействие внутри организации основывается на доверии, сотрудники будут демонстрировать большую готовность к временным ограничениям и присутствию неопределённости без дополнительных стимулов со стороны руководства.

3.1.2 Доверие на макроэкономическом уровне: взаимодействие власти и общества

Роль доверия в функционировании социально-экономических систем на макроуровне в данной работе исследуется с точки зрения эффективности действий государства, направленных на поддержку общества в условиях шоков развития. Эффективность антикризисной политики рассматривается через призму ее воздействия на состояние социального капитала общества (общественная эффективность) и через потенциал обеспечения стабилизации (социально-экономическая эффективность).

На макроэкономическом уровне состояние доверия определяет способность общества адаптироваться к шокам социально-экономического развития и преодолевать их последствия. Так, общества, характеризующиеся более высоким уровнем доверия способны легче и быстрее адаптироваться к изменениям внешней среды, а реализуемая государством антикризисная политика обладает большей социально-экономической и общественной эффективностью. Высокий уровень доверия к государству (к институциональной среде и функционирующим в ее рамках организациям и деятелям) повышает готовность членов сообщества к ограничению своих свобод и сдерживает рост социального напряжения, вызываемого ухудшением положения большинства акторов. Так, согласно исследованию Блумберг [188], готовность членов общества к добровольному ограничению собственных свобод в период пандемии коронавирусной инфекции не

зависела от характера и строгости ограничений. В странах, в которых меры борьбы с распространением коронавирусной инфекции в большей степени ограничивали свободы членов общества, уровень готовности общества к таким ограничениям, выразившийся в низком уровне нарушений вводимых ограничений, был не ниже, чем в странах с относительно небольшими, мягкими ограничениями. Предположительно, основным фактором, обеспечившим высокий уровень соблюдения противоэпидемиологических ограничений при низком уровне социальных возмущений, выступила вера в компетентность государства и необходимость вводимых ограничений. В условиях отсутствия успешного опыта преодоления сопоставимого по своей природе и распространению кризиса, именно доверие к государству способно обеспечивать необходимый уровень содействия со стороны общества и снижать уровень паники в обществе. При этом успешная реализация действий, направленных на социально-экономическую стабилизацию общества в прошлом, повышает уровень доверия к государству и обеспечивает его «кредитом доверия» в условиях будущих шоков. Таким образом, с одной стороны, высокий уровень доверия является условием, необходимым для социально-экономической стабилизации, а с другой стороны, и само успешное преодоление кризиса способно оказывать воздействие на уровень доверия к государству. Иными словами, образуется «замкнутый круг» взаимовлияния доверия и эффективности преодоления кризиса: для обеспечения адаптации общества к шокам государству необходим определенный «кредит доверия», который в значительной степени формируется на основе преодоления предыдущих кризисов.

Описанная взаимосвязь была рассмотрена в контексте эффективности различных мер поддержки общества государством. В целях исследования описанной взаимосвязи эффективности антикризисной политики и существующего в обществе уровней институционального и политического доверия были проанализированы наиболее распространенные меры поддержки общества с точки зрения их социально-экономической и общественной эффективности. Антикризисные меры были сгруппированы на основании объекта воздействия

(реципиента поддержки): домохозяйства, бизнес-структуры, финансовый сектор, отдельные регионы.

Меры, направленные на поддержку домохозяйств, наиболее часто реализуются в форме прямой финансовой поддержки. Так, в период пандемии коронавирусной инфекции в России меры поддержки домохозяйств включали в себя единовременные выплаты семьям с детьми в возрасте до 18 лет и пенсионерам (по 10 тыс. рублей), ежемесячные выплаты на детей в возрасте от 3 до 7 лет (в зависимости от уровня дохода семьи), доплаты медицинским работникам за работу в ночные смены (в зависимости от квалификации).

Поддержка домохозяйств в форме предоставления льгот представителям наиболее незащищенных социальных групп может реализовываться не только в условиях кризиса, но и в периоды относительной стабильности (бесплатный или льготный проезд в общественном транспорте для пенсионеров и учащихся, бесплатное питание в школе для детей из многодетных семей). А в условиях кризиса данный набор мер расширяется, так, в США для смягчения последствий пандемии было организовано бесплатное питание для нуждающихся, а также приостановлены выплаты по студенческим кредитам. К данной форме поддержки домохозяйств также может быть отнесено автоматическое подтверждение льготного статуса для представителей наиболее незащищенных социальных групп, снижение налогового бремени, а также реструктуризация кредитов и займов. Также в российской практике к данной группе мер поддержки домохозяйств относятся льготное обеспечение лекарствами при сердечно-сосудистых заболеваниях и льготная ипотека.

Также формой поддержки домохозяйств является создание программ социального и медицинского страхования, так, например, в США в 1965 году были созданы программы медицинской помощи для малоимущих (Medicare) и пенсионеров (Medicaid). А в рамках реализации «Нового курса» Рузвельта, направленного на преодоление последствий Великой Депрессии в США, были созданы Администрация общественных работ, деятельность которой была нацелена на обеспечение занятости населения, и Национальная администрации

восстановления, защищающая права работников: был установлен минимальный размер оплаты труда и ограничена продолжительность трудового дня. В России данный вид поддержки в период пандемии коронавирусной инфекции проявлялся в создании волонтерских групп и предоставлении им стимулирующих ежемесячных выплат, создании мобильных медицинских бригад, обеспечении бесплатными лекарствами амбулаторных больных коронавирусной инфекцией, предоставлении помощи россиянам, оказавшимся за рубежом, и смягчении миграционного законодательства.

Поддержка домохозяйств обладает сравнительно низкой социально-экономической эффективностью за счет размывания выделенной финансовой помощи среди большого числа адресатов и из-за значительно более слабого мультипликативного эффекта. При этом прямая помощь домохозяйствам в условиях кризиса, особенно в краткосрочной перспективе, характеризуется максимальной поддержкой со стороны населения за счет конкретности и осязаемости результатов. На начальном этапе кризиса данные меры необходимы для снижения паники в обществе и для обеспечения государства «кредитом доверия» при дальнейшей реализации антикризисной политики. Иными словами, поддержка домохозяйств играет значимую роль для уменьшения напряженности на первоначальных этапах развития кризиса. Таким образом, при сравнительно низкой социально-экономической эффективности, данная группа антикризисных мер характеризуется сравнительно высокой общественной эффективностью. Однако, в долгосрочной перспективе данных мер поддержки населения оказывается недостаточно для преодоления кризиса и позитивное воздействие, оказываемое на состояние социального капитала общества, снижается. Государству приходится активно использовать для социально-экономической стабилизации меры, ориентированные на других реципиентов (бизнес-структуры, финансовый сектор, отдельные территории).

Поддержка бизнес-структур также может проводиться в форме предоставления прямой финансовой поддержки (субсидии) и административных, налоговых и кредитных льгот. Примером прямой финансовой помощи бизнесу в

период коронавирусной инфекции в отечественной практике являются безвозмездные граты некоммерческим организациям и предприятиям малого и среднего бизнеса, приостановившим работу из-за введенных противоэпидемических мер, и самозанятым гражданам. Прямая финансовая поддержка также оказывалась в виде повышенных авансовых платежей в рамках госконтрактов, предоставлении субсидий самозанятым, авиакомпаниям и аэропортам, поддержке автомобильной промышленности и судоходных компаний. Также, для снижения ущерба, понесенного предприятиями отраслей в наибольшей степени пострадавших в период пандемии коронавирусной инфекции, в российской экономике и в экономиках других стран временно приостанавливались арендные платежи, предоставлялись льготные условия по кредитам на выплату заработной платы сотрудникам, вводились налоговые каникулы и моратории на различные виды проверок деятельности предприятий. В России льготные условия кредитования предоставлялись аграриям и агроэкспортерам, системообразующим предприятиям на поддержание оборотных средств (ставка по кредиту субсидировалась на размер ставки Банка России). Формами государственной поддержки бизнеса через предоставление льгот являлось снижение страховых взносов для предприятий малого и среднего бизнеса с части заработных плат, превышающих минимальный размер оплаты труда (до 15%), льготные займы для предприятий, производящих медицинские товары, снижение взносов для туроператоров. Также к мерам поддержки бизнеса в России в период пандемии коронавирусной инфекции относятся налоговые каникулы для наиболее пострадавших отраслей, предприятий малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей. Среди примеров снижения административных ограничений и упрощения административных процессов были введены: мораторий на штрафы за непрохождение планового технического обслуживания автомобилей (кроме такси) и уменьшение частоты технических осмотров, отмена санкций по отдельным госконтрактам, мораторий на банкротство для предприятий из пострадавших отраслей и системообразующих предприятий. Поддержка бизнеса в условиях кризиса может осуществляться и в форме совершенствования институциональной

среды. Так, созданная в рамках «Нового Курса» Рузвельта Национальная администрация восстановления определила рамки функционирования бизнес-структур за счет создания отраслевых кодексов и введения добросовестных практик.

Поддержка коммерческих организаций играет значительную роль в обеспечении социально-экономической стабилизации. Так, с одной стороны, она положительно влияет на благополучие отдельных домохозяйств, обеспечивая занятость населения и удовлетворяя потребность населения в товарах и услугах конечного потребления. С другой стороны, поддержка бизнес-структур определяет потенциал экономики в целом, так как является необходимым условием сохранения производственных цепочек. Однако, по сравнению с мерами, направленными непосредственно на поддержку домохозяйств, данная группа мер характеризуется меньшим уровнем поддержки со стороны общества. Иными словами, несмотря на то, что значительная часть населения работает в реальном секторе, члены общества не в достаточной степени ассоциируют себя с фирмами, в которых трудоустроены. Более того, сотрудники могут низко оценивать прозрачность и справедливость целевого использования выделенных государством средств. Наконец, из-за того, что объем поддержки, необходимой фирме, значительно превышает объем, выделяемый отдельному домохозяйству, приоритезация данного субъекта поддержки воспринимается обществом негативно. Иными словами, поддержка бизнес-структур значительной частью общества воспринимается либо как недостаточно эффективная, либо как конкурирующая с поддержкой домохозяйств. В результате, несмотря на то что поддержка реального сектора национальной экономики обладает значительным потенциалом обеспечения социально-экономической стабилизации по сравнению с поддержкой домохозяйств, она не оказывает сопоставимого позитивного воздействия на состояние социального капитала общества и уровень доверия к государству. Сравнительно высокая социально-экономическая эффективность данной группы антикризисных мер сочетается со сравнительно низкой общественной эффективностью.

Поддержка финансового сектора (в первую очередь банков) реализуется в форме прямой финансовой поддержки (субсидирования со стороны Банка России) и временного предоставления льгот (снижения нормы обязательных резервов, уменьшение платежей в фонд обязательного страхования вкладов и смягчение проверок). В период пандемии коронавирусной инфекции Банк России субсидировал кредиты, выдаваемые системообразующим организациям, предоставил льготные условия по переоценке акций и облигаций, доходность которых значительно снизилась в период пандемии в инвестиционных портфелях банков. Расчет основных нормативов банков производился на основе старого курса рубля, а ставка кредитования для коммерческих банков была снижена с 0,5% до 0,15%. На докапитализацию государственных микрофинансовых организаций Банк России выделил 12 млрд. рублей для предоставления льготных кредитов предпринимателям. Значимость поддержки банковского сектора и недопущения банкротства крупнейших банков отмечалась бывшим главой Федеральной Резервной Системы и лауреатом Нобелевской Премии по экономике Беном Бернанке [190]. Разработанная им система поддержки банков в период мирового финансового кризиса 2007-2008 гг., заключалась в значительном снижении ключевой ставки и скупке неликвидных активов Федеральной Резервной Системой. Аналогичные меры поддержки финансового сектора использовались в период пандемии коронавирусной инфекции также и в экономиках других стран. Так, Федеральная Резервная Система США снизила ставку по кредитам-овернайт на 1,5 п.п., также была снижена ключевая ставка, применялось количественное смягчение, были снижены ставки по кредитам для 24 крупнейших страховых компаний.

Поддержка финансового сектора национальной экономики является необходимым условием реализации успешной антикризисной политики, так как от стабильного функционирования финансовой системы зависит жизнеспособность предприятий и домохозяйств, использующих заемный капитал для финансирования своей операционной деятельности или потребления экономических благ, а также размещающих свободные средства в финансовых инструментах. Поддержка

организаций финансового сектора, направленная на недопущение значительного снижения ликвидности, способного запустить «цепную реакцию» дефолтов, играет ключевую роль в преодолении кризиса. Однако данная группа мер характеризуется наименьшим одобрением со стороны населения и нередко не только не оказывает позитивного влияния на состояние социального капитала, но даже повышает градус социальной напряженности в обществе в том числе по причине низкого уровня доверия к финансовому сектору (движение Occupy WallStreet). Так же, как и бизнес-структуры, банки для значительной части общества представляются опосредованными и обезличенными акторами, а финансовый сектор в целом не характеризуется высоким уровнем доверия со стороны общества. Так, согласно результатам международного исследования Edelman Trust Barometer, сектор финансовых услуг находится на предпоследнем месте по уровню доверия среди основных исследуемых отраслей и только в этом году уровень доверия к финансовым организациям преодолел пороговое значение 60 (оно составило 61) [189]. А в России в соответствии с результатами социологического опроса, организованного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), менее половины респондентов заявили, что доверяют банкам (46%) [179]. Таким образом, при высокой значимости и социально-экономической эффективности поддержки финансового сектора в условиях кризиса, данные меры вызывают наименьший уровень одобрения со стороны населения, а их реализация в ряде случаев оказывает негативное воздействие на состояние социального капитала общества.

Поддержка отдельных территорий в большинстве случаев реализуется в форме трансфертов из федерального бюджета, которые распределяются местной администрацией преимущественно между бизнес-структурами и населением. Помощь регионам может осуществляться в условиях кризиса локального характера (авария на станции Фукусима-1, лесные пожары в Сибири в 2021 году, землетрясение в провинции Газиантеп (Турция) в 2023 году) или кризиса, затрагивающего национальную экономику в целом (поддержка Курской и Белгородской областей в 2024-2025 гг. в рамках специальной военной операции).

Помощь отдельным регионам, оказавшимся в бедственном положении, при относительно стабильном состоянии общества в целом, должна вызывать поддержку со стороны общества, позитивно влиять на связывающий социальный капитал и повышать уровень доверия к государству как со стороны жителей пострадавших регионов, так и членов общества, не подвергшихся воздействию кризиса. Помощь регионам, столкнувшимся с локальными кризисами, позволяет государству демонстрировать свою надежность и вовлеченность в решение проблем отдельных социальных групп и формирует позитивные ожидания у членов общества относительно его благонадежности. В то же время выделение отдельных регионов как реципиентов поддержки в условиях глобального кризиса, затрагивающего все или большинство регионов, требует значительно больших усилий со стороны государства для аргументации своих действий. В противном случае подобные решения могут восприниматься населением других регионов как несправедливые, что будет снижать их общественную эффективность, не оказывая позитивного воздействия на социальный капитал общества и уровень доверия в нем. Иными словами, поддержка отдельных регионов в условиях локальных катастроф по сравнению с помощью в условиях глобальных шоков характеризуется одновременно более высокой социально-экономической эффективностью за счет ее адресности и сконцентрированности на одном или нескольких субъектах, и более высокой общественной эффективностью из-за отсутствия конкуренции за поддержку со стороны других регионов.

В результате исследования антикризисных мер, сгруппированных на основании реципиента поддержки, было выявлено существующее противоречие между их социально-экономической и общественной эффективностью. Так, наибольшей социально-экономической эффективностью характеризуются меры, направленные на поддержку финансового сектора (в первую очередь банков) и бизнес-структур. Однако, с точки зрения общественной эффективности, антикризисные меры, ориентированные на данных реципиентов, обладают наименьшим потенциалом. Так, в рамках антикризисной политики США в период Мирового финансового кризиса 2007-2009 гг., значительная часть налогов была

направлена в фонд, сформированный для покупки токсичных активов финансовых учреждений (Troubled Asset Relief Program), что вызвало рост социальной напряженности, проявившийся в движении Occupy WallStreet. Критике со стороны общества наравне с финансовыми учреждениями также подвергались крупные транснациональные корпорации и их поддержка государством в условиях кризиса. Из-за активного агрессивного распространения идей данного движения было принято решение сократить объем поддержки наиболее крупных предприятий финансового и реального секторов экономики США. В результате отказ от полноценной реализации антикризисных мер, обладающих наибольшей социально-экономической эффективностью, замедлил и усложнил преодоление кризиса. При этом, несмотря на снижение градуса социальной напряженности, значительного позитивного влияния на социальный капитал по сравнению с его исходным состоянием оказано не было.

Одновременно с этим, меры помощи домохозяйствам, для которых характерна невысокая социально-экономическая эффективность и значимая общественная эффективность на начальном этапе, в долгосрочной перспективе не оказывают значительного воздействия на устойчивость домохозяйств к кризису по причине своего небольшого размера, разового характера и значительно более слабого мультипликативного эффекта. В долгосрочной перспективе использование преимущественно мер данной группы вместо повышения лояльности членов сообщества и их готовности к содействию, государство сталкивается с полемикой о достаточности выделенных средств на поддержку домохозяйств и целесообразности проводимой политики. Таким образом, в долгосрочной перспективе преобладание данной группы мер в антикризисной политике не только не способно обеспечить социально-экономическую стабилизацию общества, но даже не оказывает положительного влияния на уровень доверия к государству и состояние социального капитала общества.

Поддержка отдельных регионов, наиболее пострадавших в условиях глобального кризиса, по аналогии с поддержкой домохозяйств также характеризуется значительной общественной эффективностью только в

краткосрочном периоде. В долгосрочной перспективе уровень общественной солидарности и сопереживания жителям поддерживаемых регионов снижается и не оказывает положительного влияния на уровни бриджингового и связывающего социального капитала в обществе. А в условиях ограниченности ресурсов и конкуренции за них со стороны других реципиентов, поддержка отдельных регионов не полностью реализует свой потенциал с точки зрения социально-экономической эффективности. На Рисунке 5 схематически представлено взаиморасположение исследуемых мер поддержки в зависимости от их потенциала к обеспечению социально-экономической стабилизации и влияния на социальный капитал общества:

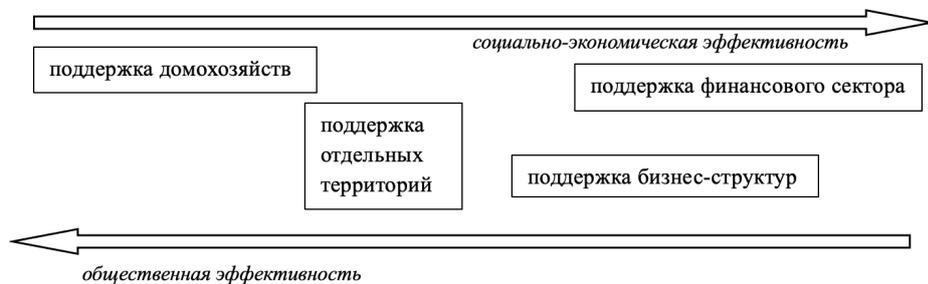


Рисунок 5 – Взаиморасположение групп мер антикризисной поддержки в зависимости от их социально-экономической и общественной эффективности

Источник: составлено автором

Таким образом, в то время как поддержка финансового и реального секторов экономики является необходимым условием успешного преодоления кризиса, данные меры в наименьшей степени поддерживаются обществом. В то же время поддержка домохозяйств, воспринимаемая обществом наиболее позитивно, в долгосрочной перспективе не может являться залогом социально-экономической стабилизации. Как следствие, в долгосрочной перспективе, полноценная реализация мер, обладающих максимальной социально-экономической эффективностью, оказывается невозможной из-за угрозы роста социальной напряженности, и часть средств выделяется/перенаправляется на заведомо менее эффективную с данной точки зрения поддержку домохозяйств. Выявленное несовпадение между социально-экономической и общественной эффективностью

антикризисных мер приводит к увеличению временных затрат и затрат ресурсов на преодоление кризиса, но может в значительной степени компенсироваться повышением уровня доверия по отношению к государству, как компетентному актору, деятельность которого ориентирована на поддержку общества. Таким образом, важным условием повышения эффективности и результативности антикризисной политики является обеспечение государства достаточно высоким уровнем доверия и лояльности со стороны общества.

3.1.3 Сетевые формы организации бизнеса как способ принятия фундаментальной неопределенности (мезоуровень)¹

Помимо роли доверия в обеспечении эффективного функционирования общества на микро и макроуровнях за счет снижения транзакционных издержек и обеспечения государства «кредитом доверия» для реализации социально-экономической политики, интерес также представляет определение институционального уровня и конкретных условий, в которых возможна мультипликация доверия. Иными словами, на каком уровне организации институциональной среды феномен доверия играет решающую роль в определении потенциала общества к устойчивому развитию и адаптивности к шокам различной природы, в том числе за счет обеспечения условий для следования стратегии принятия неопределенности (Глава 1).

В независимости от оснований доверия (личный опыт, сила социальных связей, ощущение своей идентичности определенному сообществу, вера в эффективность существующих институтов и конкретных организаций) его существование обусловлено, в первую очередь, соотношением выгод и издержек, связанных с его наличием (отсутствием). В данном случае выгоды и издержки должны пониматься в самом широком смысле: то, что может быть монетизированы

¹ Результаты, представленные в данном параграфе, были получены автором и опубликованы в следующей статье: Устюжанина, Е. В. Сетевые формы организации бизнеса как способ принятия фундаментальной неопределенности / Е. В. Устюжанина, Н. С. Трындына // Креативная экономика. – 2025. – Т. 19, № 6. – С. 1669-1685. – DOI 10.18334/ce.19.6.123259. – EDN YJMWFL.

в настоящем или будущем (все виды капитала, включая символический) и то, что поддерживает или нарушают социальную идентичность акторов. Если рассматривать место доверия в рамках трехзвенной институциональной структуры, предложенной Д. Нортом и Л. Дэвисом: институциональная среда – институциональные соглашения – социальные акторы, то определяющую роль доверие играет на уровне институциональных соглашений за счет упрощения организации трансакций.

Однако понятие «институциональная среда» в рамках данного подхода является недостаточно четким (размытым) по ряду причин. Так, институциональная среда включает в себя институциональные соглашения, поэтому не может рассматриваться как отдельное звено. Также в рамках трехзвенной структуры отсутствует четкое разделение формальных и неформальных институтов. Наконец, в данном подходе не учитывается, что в разных условиях (разные сферы деятельности, регионы или сектора экономики) одни и те же нормы могут реализовываться по-разному. Одной из первых ограничений трехзвенной структуры отметила Э. Остром. Она предложила выделить помимо конституционных и операционных правил правила промежуточного уровня – политические. Эти правила обеспечивают связь между конституционными и операционными правилами, переводя общие правила в специфические, описывающие взаимодействия акторов в конкретной сфере, регионе или секторе экономики [135].

К. Менар, продолжая идею Э. Остром о необходимости выделения промежуточного институционального уровня, предлагает дополнить трехзвенную структуру Д. Норта и Л. Дэвиса институтами мезоуровня. В соответствии со структурой, предлагаемой К. Менаром, выделяются [13]:

- 1) Институты макроуровня (макроинституты) представляют собой институциональные единицы, посредством которых в обществе формируются учредительные правила, обеспечивающие распределение прав между экономическими агентами. Данный уровень включает в себя законодательные органы и законы (учредительные правила и правила коллективного выбора).

2) Институты мезоуровня (мезоинституты) являются организационными единицами, используемыми для спецификации и адаптации учредительных прав для различных условий функционирования. Организация адаптации правил макроуровня может проявляться в форме стандартов и общих операционных правил.

3) Институты микроуровня (микроинституты) представляют собой организационные механизмы, посредством которых осуществляется планирование, контроль и организация трансакций. К данному уровню институциональной структуры относятся различного рода контракты, в том числе, объединение деятельности в рамках фирмы (институциональные соглашения).

Однако, в институциональной структуре, предложенной К. Менаром, все еще отсутствует значимый элемент институционального каркаса – социальная укорененность. Иными словами, четырехзвенная структура К. Менара не учитывает поле неформальных институтов, включающих в себя обычаи, традиции, стереотипы мышления и поведения, сложившиеся в данном сообществе. В связи с этим логичным представляется говорить о пятизвенной схеме институционального каркаса, полученной путем включения в институциональную структуру К.Менара социальной укорененности (рис. 6):

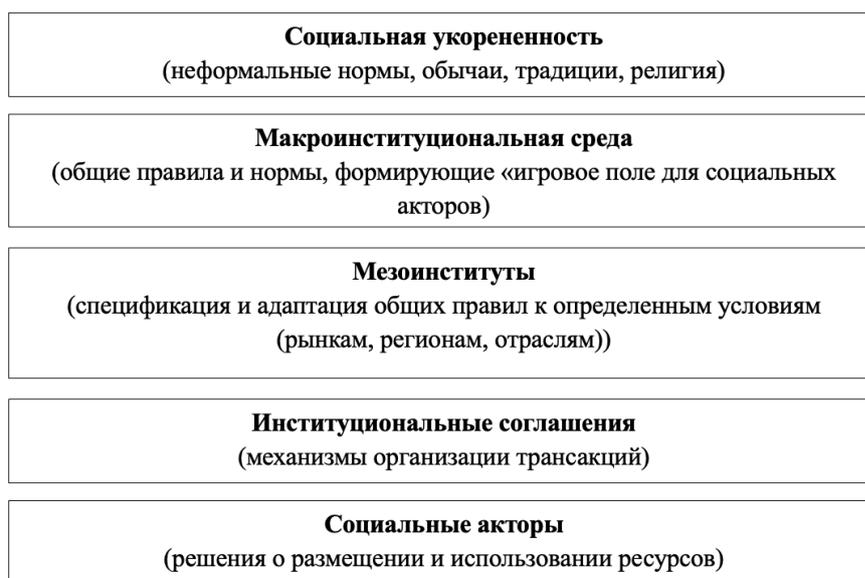


Рисунок 6. Пятизвенная схема институционального каркаса

Источник: разработано автором на основе работ Д. Норта, А.Е. Шаститко и К. Менара

В пятизвенной схеме институционального каркаса становится возможным рассмотреть роль феномена доверия не только на уровне институциональных соглашений, проявляющейся в снижении транзакционных издержек, но и на мезоуровне в качестве условия формирования взаимных ожиданий. Именно на мезоуровне, определяющем правила для определенного поля взаимодействия акторов (например, для отраслевого или территориального рынка, профессионального сообщества или вертикально интегрированной структуры), становится возможной мультипликация доверия (в первую очередь генерализированного). Под мультипликацией доверия в работе понимается эффект переноса доверия с одного участника сетевой структуры на других. Иными словами, вхождение в сетевые отношения подразумевает, что основанием веры становится участие в одной сети.

Предположительно, из четырех исследуемых видов доверия: межличностное, генерализированное, институциональное и политическое, – в наибольшей степени мультипликации поддается именно генерализированное доверие, определяющее готовность членов общества доверять друг другу на основании общей идентичности. Данный вид доверия в отличие от межличностного не требует существования непосредственного опыта взаимодействия акторов и охватывает большее число экономических агентов, но при этом связан положительной значимой связью с двумя опосредованными видами доверия (политическим и институциональным). Генерализированное доверие, наравне с межличностным, оказывает значительное влияние на взаимодействие акторов на микроуровне за счет снижения транзакционных издержек, так как даже на этом уровне акторы далеко не всегда связаны личными отношениями. Вместе с тем генерализированное доверие в значительной степени определяет степень сплочённости общества и его способности к преодолению кризисов (макроуровень).

Несмотря на то, что изначально к мезоуровню сам К. Менар относил регионы, отрасли и профессиональные ассоциации, в настоящее время наиболее значимыми

участниками экономического ландшафта становятся сетевые структуры [23], которые обладают всеми основными признаками институтов мезоуровня:

- 1) обеспечивают спецификацию и адаптацию правил макроуровня к определенным условиям взаимодействия акторов;
- 2) контролируют процессы взаимодействия акторов;
- 3) мотивируют и контролируют акторов;
- 4) обладают возможностью принуждения к соблюдению своих правил.

Под сетью в данном исследовании понимается «группа формально независимых экономических агентов, связанных между собой отношениями доверия, выгодностью сотрудничества, длительными и устойчивыми кооперационными и информационными связями» [5]. Для сетей характерно наличие сложившейся внутренней конфигурации, но их границы не всегда четко определены, кроме того, сети обладают способностью к реконфигурации, что обеспечивает их гибкость и адаптивность. В рамках сетевых структур могут объединяться как однородные, так и комплементарные виды деятельности. Так, картели, альянсы и саморегулируемые организации являются примерами объединения однородных видов деятельности внутри сети, а сети поставок и сети создания стоимости – комплементарных видов деятельности. Примерами смешанных вариантов, объединяющих как однородные, так и комплементарные виды деятельности, являются кластеры, транзакционные платформы и партнерства.

Ведущими основаниями формирования сетевых структур являются [23]:

- 1) существование между участниками сети отношений доверия, солидарности и взаимной выручки, являющихся основой снижения транзакционных издержек;
- 2) наличие эффекта масштаба от использования общих ресурсов, в том числе комплементарных;
- 3) обеспечение защиты от неопределенности внешней среды за счет выстраивания стабильных отношений и постепенной замены формальных норм конвенциональными;

- 4) снижение рисков оппортунистического поведения партнеров, обеспечиваемое многошаговым сотрудничеством и внутригрупповым инфорсментом (трехсторонним управлением);
- 5) обеспечения возможностей для выхода на новые рынки;
- 6) сравнительные преимущества во взаимодействии с внешним миром, достигаемые за счет объединения ресурсов и/или усиления рыночной власти.

В процессе сотрудничества участники сети формируют сетевой капитал, включающий в себя не только общие знания и технологии, а также отношенческие активы, но и общий институциональный капитал. Институциональный капитал – это совокупность сформировавшихся внутри сети устойчивых межфирменных норм взаимодействия, общих значений и ожиданий, существование которых значительно снижает издержки взаимодействия между участниками сети [24].

Таким образом, основой сотрудничества между участниками сети помимо спецификации их прав и обязанностей, становится система имплицитных обязательств. В общем смысле данная система может быть описана как «помогать друг другу в случае возможности, необходимости и/или просьбы». Фактически, это означает, что участники сети при столкновении с проблемой неопределенности будущего, порождаемой как «природой» (по А.Е. Шаститко), так и поведением партнеров, следуют стратегии ее принятия, основывающейся на взаимном доверии между акторами и подразумевающей использование неполных контрактов. Взаимодействие между участниками сети с опорой на неполные контракты подразумевает отказ от четкой спецификации прав и обязанностей сторон для всех возможных условий в пользу общих принципов сотрудничества, подразумевающих замещение:

- 1) формальных требований имплицитными обязательствами, вытекающими из принадлежности к одной социальной сети;
- 2) определения встречных обязательств формулой распределения общих выгод и обязанностями по несению общих издержек;
- 3) системы судебного принуждения внутригрупповым инфорсментом или апелляцией к третьей стороне [10].

Выявлено, что помимо снижения транзакционных издержек на микроуровне и обеспечения государства «кредитом доверия» на макроуровне, доверие также является условием формирования взаимных ожиданий на мезоуровне. Именно на мезоуровне достигается мультипликация генерализованного доверия. Обосновано, что базовыми свойствами сетевых структур являются принятие неопределенности и мультипликация доверия.

3.2 Условия обеспечения высокого уровня доверия к государству

Полученные в результате социологического опроса оценки исследуемых видов доверия свидетельствуют о необходимости поиска способов повышения среднего уровня доверия в современном российском обществе. Особое внимание в данном вопросе должно быть уделено повышению уровней институционального и политического видов доверия, для которых были получены наиболее низкие оценки.

Исследованием способов повышения уровня доверия в обществе, в первую очередь институционального, занимались М. Леви [114], В. Уршот [167], К. Хаймер [94], Дж. Брем и В. Ран [44], Р. Хардин [91, 92], П. Пакстон [139]. Основным условием, обеспечивающим эффективность мер по обеспечению достаточно высокого уровня доверия к государству (институционального доверия), по мнению указанных авторов, является существование в обществе высокого уровня гражданской активности. Под гражданской активностью понимаются различные формы участия членов общества в формировании институциональной среды и осуществлении принципа народовластия.

В исследованиях, проводимых Всемирным Банком, подчеркивается значимая роль гражданской активности как способа привлечения государства к ответственности за принимаемые и реализуемые им решения. Иными словами, уровень гражданской активности в обществе отражает способность его членов оказывать влияние на определяющую его функционирование институциональную среду. В исследованиях, направленных на изучение мер и условий повышения

уровня доверия к государству (институционального доверия), наиболее часто выделяются требования к институциональной среде, связанные с уровнем гражданской активности в обществе:

1) Социальная ответственность и прозрачность (transparency) власти включает в себя: обеспечение прозрачности процессов принятия социально значимых решений, предоставление членам общества инструментов контроля и мониторинга их реализации, открытость части данных, касающихся государственных закупок, уровня и источников дохода госслужащих на локальном и федеральном уровне, внедрение электронного правительства e-government. Возможность осуществления контроля действий государства членами общества в значительной степени обеспечивается независимостью контролирующих органов, в том числе независимостью и свободой СМИ и независимостью ветвей власти. Иными словами, в обществах, члены которых выше оценивают независимость акторов, осуществляющих контроль, склонны к демонстрации более высокого уровня доверия по отношению к государству (институциональное доверие).

2) Вовлечение членов общества в осуществление народовластия через их участие в постановке целей осуществляемой социально-экономической политики, определении фокуса и приоритезации задач, разработке и тестировании решений. Степень, в которой мнение общества учитывается государством в процессе принятия решений, в соответствии с результатами исследования состояния доверия (Trust Survey), проведенным ОЭСР, оказывает влияние на уровень доверия к государству в данном обществе.

3) Обеспечение фокуса в рамках осуществляемой социально-экономической политики на интересы общества: данное условие одновременно подразумевает, что в демократических обществах решения должны приниматься большинством, однако вместе с тем государство должно обеспечивать защиту прав меньшинств.

Рассмотренные выше меры по повышению уровня институционального доверия, основывающиеся на обеспечении гражданской активности, отражают идеалистические взгляды на условия формирования отношений между властью и обществом, основанных на доверии. Однако, в реальности государство может

также использовать более прагматичные инструменты. Символическое насилие («средства навязывания или легитимации господства» [2]) вместе с усилением бюрократизации способно повышать веру членов общества в справедливость действий власти. Являясь наглядным примером символического насилия, пропаганда может проявляться в форме прямого транслирования социальной повестки, так и в противопоставлении режима и его институтов внешним и внутренним врагам через средства массовой культуры (советские и американские фильмы периода холодной войны с карикатурными антагонистами). Данный вид мер, обеспечивающих высокий уровень институционального доверия, не рассматривается в исследованиях, посвященных данной тематике по морально-этическим соображениям.

В то время как перечисленные выше условия (1)-(3) относятся к обеспечению участия членов общества в формировании институциональной среды, ряд авторов рассматривают повышение доверия к отдельным институтам как источник повышения уровня институционального доверия в целом. Так, например, оценка эффективности налоговой системы может выступать в качестве маркера уровня доверия к государству (институциональное доверие) со стороны членов общества [109]. Для обществ, характеризующихся более высоким уровнем доверия к налоговой системе, также характерен более высокий уровень доверия к государству в целом [52]. Согласно С. Кумагаи, основными требованиями к организации налоговой системы в обществе являются: прозрачность процессов и процедур; справедливость распределения налогового бремени; взаимность, подразумевающая соразмеримость создаваемых общественных благ и уплачиваемых членами общества налогов; и ответственность и подотчетность налоговых органов населению. Таким образом, совершенствование функционирования наиболее значимых институтов может служить драйвером повышения уровня доверия к институциональной среде в целом.

Однако, данные условия повышения уровня институционального доверия в наибольшей степени применимы для социально-экономических систем, находящихся в условиях относительной стабильности. Выполнение данных

условий обеспечивает совершенствование существующих в обществе способов взаимодействия внутри различных социальных групп, между различными группами и между обществом и государством. В условиях шоков социально-экономического развития возрастает потребность общества в их значительном изменении или создании новых форм и способов. Так, отмена крепостного права или рабства являются примерами значительных институциональных изменений, требующих создания новых институтов и инструментов адаптации общества к ним. Примерами значительного изменения технологической сферы являются изобретение парового двигателя, замена значительной части ручного труда машинным и последующая автоматизация производства. Подобные технологические изменения также требуют трансформации институциональной среды и создания соответствующих адаптационных механизмов. Пандемия коронавирусной инфекции и рост геополитической напряженности в 2022 году также являются примерами шоков, в рамках которого существовавшие в обществе правила игры перестали соответствовать потребностям общества. В подобных случаях обеспечения выполнения рекомендуемых ОЭСР условий повышения уровня доверия за счет совершенствования существующей регулятивной среды становится недостаточно. Важным условием, обуславливающим эффективность трансформации институциональной среды под влиянием шоков социально-экономического развития различной природы, является смягчение адаптации общества к новым правилам игры. В роли инструментов, обеспечивающих более плавный переход к новым правилам и формам взаимодействия, могут выступать компенсационные механизмы.

Под компенсационными механизмами понимаются меры, направленные на возмещение потерь, нанесенных социальной группе в результате институциональных или технологических изменений. Вопрос предоставления «компенсаций проигравшим» наиболее активно рассматривается в исследованиях, посвященных повышению эффективности реформ (В.М. Полтерович [28], Р. Кастро и Д. Коэн-Пирани [51]). Основным направлением применения компенсационных механизмов в работах по данной тематике является снижение

сопротивления социальной группы, интересы которой ущемляются в результате проведения реформы (Р. Дювал и Й. Элмесков [71], У. Томпсон [164], Р. Мартини [123]).

Однако, компенсационные механизмы могут рассматриваться не только как инструмент адаптации общества к институциональным изменениям, что характерно для большинства работ в данной области, но и к технологическим. В данном исследовании предпринята попытка расширения поля применения концепции «компенсаций проигравшим» за счет включения в него технологических изменений. При этом интерес представляют не только запланированные или прогнозируемые институциональные и технологические изменения, но и изменения, вызванные шоками различной природы, для которых характерно присутствие неопределенности. Роль компенсационных механизмов в адаптации общества к изменениям рассматривается через призму влияния, оказываемого на состояние социального капитала общества. В качестве маркеров состояния социального капитала в рамках данного исследования используются уровень доверия и уровень социальной напряженности. Компенсационные механизмы, рассматриваемые в работе, не включают в себя компенсации, предоставляемые на постоянной основе, например, в форме страхования вкладов. В случае предоставления компенсаций на постоянной основе («рутинных» компенсаций) увеличиваются возможности для оппортунистического поведения, заключающегося в перекладывании ответственности за чрезмерно рискованное поведение на других членов общества, что в свою очередь может оказывать негативное влияние на уровень доверия к государству.

3.3 Роль компенсационных механизмов в обеспечении адаптации общества к шокам социально-экономического развития

Примеры успешного применения компенсационных механизмов были изучены в контексте адаптации общества к изменениям регулятивной среды, порождаемым как технологическими, так и институциональными факторами.

Одним из примеров поиска баланса между интересами двух социальных групп с конфликтующими интересами для сохранения устойчивости политической и социальной структуры общества является политика Р. Пиля на посту Премьер-министра Великобритании в первой половине XIX века. Данный период был отмечен рядом промышленных кризисов, спровоцировавших значительный рост безработицы и увлечение конкуренции на рынке труда, а также заменой закона о призрении бедняков приходами на создание рабочих домов с гораздо более суровыми условиями содержания для безработных. Одновременно угрозу устойчивости британского общества представляло влияние идей Французской революции и развития идей социалистов-утопистов, прежде всего, Р. Оуэна. Неудовлетворенность рабочих значительным ухудшением своего положения сначала выразилась в форме подачи петиции («Народной хартии»), включавшей в себя ряд политических требований, способных, по мнению ее создателей (чартистов), содействовать справедливому решению экономических проблем в интересах большинства (рабочего класса). Однако после отказа Парламента Великобритании в ее рассмотрении начались агрессивные восстания чартистов в Ланкашире, Йоркшире и Кенте, а также Лондоне, которые были жестоко подавлены. Тем не менее, после данных столкновений в Парламенте Великобритании было принято решение об отказе от использования армии для подавления бунтов, а дальнейшие петиции, направляемые чартистами, рассматривались Парламентом. Также под воздействием деятельности чартистов и в целях предотвращения дальнейших конфликтов был принят ряд законов и решений, направленных на улучшение положения рабочих. Таким образом, своевременная реакция на неудовлетворенность значительной по своей численности социальной группы в форме предоставления возможности отстаивать свои интересы мирным путем позволила снизить уровень агрессии со стороны рабочих по отношению к Парламенту и буржуазии (связывающий и бриджинговый социальный капитал), повысив доверие к институциональной среде.

Отдельно в контексте политики Парламента Великобритании в первой половине XIX века целесообразно рассмотреть пример распространения движения

луддитов, вызванного механизацией труда в текстильной промышленности. Наиболее незащищенной социальной группой в результате механизации и автоматизации труда стали рабочие, чей труд мог быть заменен машинным, что повлекло бы за собой сокращения, ухудшение условий труда и снижение заработной платы в условиях возросшей конкуренции на рынке труда. В процессе борьбы с механизацией и автоматизацией производства луддиты прибегали к агрессивным методам отстаивания своих интересов: производственному саботажу и физическому уничтожению машин. Предпринятые изначально государством меры пресечения деятельности движения луддитов (уголовное преследование его участников) не только не смогли снизить активность движения, но радикализировало его участников. Результатом адаптации общества к изменениям, вызванным техническим прогрессом, стало создание первых профсоюзов. Признание Правительством Великобритании прав рабочего класса предоставило его представителям возможность защиты своих интересов в правовом поле, что значительно снизило потери владельцев мануфактур от разрушительной деятельности участников движения луддитов. Таким образом, создание профсоюзов снизило уровень социальной напряженности как между рабочими и владельцами мануфактур, так и между представителями данных социальных групп и государством. Рабочие получили возможность отстаивать свои права и привлекать владельцев мануфактур к ответственности в случае их нарушения, а для владельцев мануфактур в результате отказа рабочих от производственного саботажа снизились затраты на защиту и восстановление оборудования. Также снизился уровень неудовлетворенности представителей обеих социальных групп действиями или бездействием государства в вопросе урегулирования данного конфликта. Соответственно, предположительно вырос уровень доверия к государству (институционального доверия) со стороны как рабочих, так и владельцев мануфактур, так как государство продемонстрировало свою озабоченность и компетентность в процессе разрешения противоречий между социальными группами. Более того, признание профсоюзов в ответ на деятельность луддитов положительно сказалось на состоянии бриджингового социального

капитала, и уровне доверия между двумя социальными группами (доверия, основанного на расчете).

Готовность учитывать интересы социальной группы, обладающей сравнительно меньшим влиянием и принимать решения, ограничивающие свободы более привилегированной социальной группы, затем проявлялась в предоставлении рабочим права политического участия и создания первой в мире рабочей партии.

Примером создания эффективного компенсационного механизма в условиях трудностей социально-экономического развития в отечественной истории является реформа 1949 года в СССР. Для решения проблемы голода в СССР было принято постановление «О коллективном и индивидуальном огородничестве и садоводстве рабочих и служащих» [1]. В соответствии с данным постановлением рабочим на безвозмездной основе выделялись земельные участки (6 или 12 соток в зависимости от численности семьи). Данная реформа была направлена на улучшение положения рабочих, как наиболее незащищенной социальной группы, не обладавших, в отличие от крестьян, дополнительными ресурсами для обеспечения себя продовольствием. Это позволило решить проблему голода в кратчайшие сроки (первые урожаи были получены осенью 1949 года) без значительных единовременных финансовых вложений, а также обеспечило государство достаточным запасом времени для планомерной переориентации экономики в послевоенный период. Реализация постановления смягчила последствия продовольственного кризиса и снизила уровень неудовлетворённости общества действиями государства, в том числе и теми, которые обусловили нехватку продуктов питания. Иными словами, реализация данной реформы в качестве компенсационного механизма решила проблему обеспечения населения источниками продовольствия, снизив уровень социальной напряженности между деревенским и городским населением (крестьянами и рабочими), а также между жителями различных регионов и республик, в разной степени обеспеченных продуктами питания. Более того, быстрое и эффективное решение проблемы послевоенного голода не только продемонстрировало надежность и компетентность государства, но и в значительной степени примирило население с

предшествующими действиями и вынужденными ограничениями во время Великой Отечественной войны, а также обеспечило государство «кредитом доверия».

Еще одним примером эффективного управления общественным восприятием реализуемой государством политики являются программы поддержки ветеранов боевых действий в США. В течение последних 80 лет США были вовлечены в ряд крупных военных конфликтов за пределами своих границ (война в Корее (1950-1953), война во Вьетнаме (1955-1975), война в Афганистане (2001-2021)). Несмотря на значительные человеческие потери и финансовые затраты участия вооруженных сил США в данных конфликтах, а также активную оппозиционную деятельность антивоенного движения, Правительство США продолжительное время не принимало решение о сворачивании боевых действий. Иными словами, уровень социальной напряженности, вызванной участием США в военных конфликтах, был недостаточно высоким, а уровень институционального и политического доверия оставался достаточным для отсутствия угрозы импичмента. Меры, используемые Правительством США для обеспечения достаточного уровня несопротивления проводимой политике, могут быть разделены на компенсационные и имиджевые. Причем компенсационные меры были направлены как на непосредственно ветеранов боевых действий и их семьи, так и на общество в целом. К компенсационным мерам, направленным на реинтеграцию ветеранов, относится программа физической и психиатрической реабилитации (Veterans Health Administration), организация передвижения маломобильных ветеранов, предоставление образовательных льгот и возможностей для переквалификации, а также наделение ветеранов приоритетным статусом при трудоустройстве. Оказывая поддержку ветеранам по их реинтеграции в общество, государство не только частично компенсировало понесенный ущерб непосредственно представителями данной социально группы, но и обеспечивало более безопасную и комфортную среду для всех членов общества. Данный эффект достигался за счет снижения числа вовлеченных в преступную деятельность ветеранов, не сумевших реинтегрироваться в общество. К имиджевым мерам, снижающим уровень

сопротивления общества курсу политики Правительства США, относятся романтизация образа ветеранов и активная пропаганда службы в Вооруженных Силах США в массовой культуре. Примерами имиджевых мер являются документальные и художественные фильмы, для которых характерна героизация образа американского военного, организация почетных похорон ветеранов с флагом США, вручение почетных грамот и благодарственных писем семьям погибших и установка мемориалов (так, на мемориале, посвященном войне во Вьетнаме, перечислены имена всех погибших и пропавших без вести американских военных). Результатом применения данных имиджевых мер является стигматизация полемики о целесообразности участия США в военных конфликтах и объеме финансирования военно-промышленного комплекса. Предоставление компенсаций ветеранам и их семьям вместе с использованием имиджевых мер, направленных на оправдание необходимости участия США в описанных военных конфликтах, оказало ряд положительных эффектов. Так, данные меры позволили снять часть напряжения в отношении общества к ветеранам и их семьям, обеспечив последних возможностями для реинтеграции (бриджинговый социальный капитал). В свою очередь снижение уровня социальной напряженности между обществом и ветеранами вместе с использованием инструментов пропаганды обеспечило Правительство США достаточным уровнем политического и институционального доверия для дальнейшей реализации выбранного политического курса.

В ряде случаев целью использования компенсационных механизмов является недопущение значительного обострения социальной напряженности и критического снижения уровня институционального и политического доверия. В результате распада СССР в 1991 году российское общество утратило ощущение стабильности, обеспечиваемое авторитарным государством, и столкнулось с высоким уровнем неопределенности, затронувшей все сферы общественной жизни. В целях сдерживания нараставшего конфликта между обществом и государством населению была предоставлена возможность приватизировать жилищный фонд и сельскохозяйственную (дачную) землю, а также проводилась повсеместная раздача ваучеров населению. Данные меры были направлены на демонстрацию

преимуществ частной собственности над государственной. Иными словами, данные меры должны были создавать у членов общества ощущение, что каждый из них способен участвовать в управлении обществом, а принятие решений теперь осуществляется большинством на равных условиях. Право распоряжаться собственным имуществом (квартирами и земельными участками), а также формальная возможность участия в управлении предприятиями (ваучеры) должны были примирять общество с турбулентностью данного периода и экономическим расслоением общества, смягчая адаптацию к новым условиям жизни. Среди реальных, а не имиджевых мер можно отметить дополнительное предоставление земельных участков от государственных предприятий, которое по аналогии с предоставлением 6 соток в рамках Постановления в 1949 году обеспечило часть населения дополнительным источником продовольствия.

Предпринимаемые государством меры по обеспечению адаптации общества к заново формирующейся институциональной среде в силу масштаба изменений и уязвимости представителей всех социальных групп не были способны повысить уровень доверия общества к государству по сравнению с уровнем доверия к советскому государству. Подтверждением снижения уровня доверия и возрастания уровня социальной напряженности в данный период является Штурм Белого Дома в 1993 году и распространение деятельности преступных группировок. Однако применение компенсационных механизмов все же обеспечило выживание общества и его дальнейшее приспособление к изменившимся условиям функционирования, не допустив критического снижения уровня институционального и политического доверия или повышения уровня социальной напряженности до уровня, угрожающего общественному порядку (например, распад Югославии).

Примером изменений институциональной среды под влиянием шока социально-экономического развития, описываемого фундаментальной неопределенностью, является пандемия коронавирусной инфекции в 2019 году. Несмотря на то, что данный кризис затронул общество в целом, некоторые социальные группы оказались в более уязвимом положении, чем другие. Так, в то

время как большинство предприятий перевело часть своих бизнес-процессов в онлайн-формат, предприятия, занятые в сфере общественного питания, культуры, торговли и услуг (рестораны, кафе, музеи, кинотеатры, торгово-развлекательные центры, салоны красоты, фитнес-центры и пр.) были вынуждены полностью остановить свою деятельность. Данные меры были направлены на снижение скорости распространения коронавирусной инфекции, обеспечение доступности помощи, за счет снижения загруженности медицинских учреждений. Результаты, полученные благодаря введению дополнительных ограничений, наложенных на ряд предприятий, были необходимы обществу в целом. Для смягчения негативной реакции со стороны социальных групп, за счет ограничения свобод которых планировалось достижение данных результатов, в России и в мире государством создавались компенсационные механизмы (беспроцентные кредиты, мораторий на проверки, налоговые каникулы и пр.). Забота государства о наиболее пострадавших в результате борьбы с распространением пандемии коронавирусной инфекции обеспечила согласованность действий государства и общества, выражающуюся в принятии обществом вводимых ограничений без значительного общественного сопротивления.

Представленные примеры подтверждают целесообразность создания компенсационных механизмов для смягчения процесса адаптации общества к изменениям институциональной среды, вызванным шоками социально-экономического развития. Компенсации наиболее уязвимой в результате изменений регулятивной среды социальной группе могут оказывать позитивное воздействие на состояние бриджингового и связывающего социального капитала. Положительный эффект, оказываемый созданием справедливого компенсационного механизма, достигается за счет снижения уровня социальной напряженности между социальными группами с конфликтующими интересами, снижением уровня неудовлетворённости действиями государства со стороны общества и повышения уровня доверия, в первую очередь, институционального.

3.3.1 Анализ исторических примеров отказа от создания компенсационных механизмов или их неэффективности в условиях шоков социально-экономического развития

В то время как создание адекватных компенсационных механизмов может снижать уровень неудовлетворенности уязвимых социальных групп в условиях шоков социально-экономического развития, их отсутствие может не только снизить эффективность действий государства, но и усугубить существующие в обществе конфликты. Так, предоставление рабочим мануфактур возможностей для отстаивания их интересов и закрепление за ними ряда прав позитивно сказалось на отношениях между владельцами мануфактур и участниками движения луддитов. А примером роста социальной напряженности в результате отказа от создания компенсационных механизмов для незащищенной социальной группы являются налоговые реформы в Англии и Франции в период Столетней войны. Негативное воздействие продолжительного военного конфликта на состояние поместного дворянства усугублялось эпидемией чумы и голодом, которые привели к значительному ухудшению демографической обстановки. В целях недопущения обеднения дворянства, обусловленного возрастающими военными затратами и снижением доходов с земель, и было увеличено налоговое бремя крестьянства. Ухудшение положения крестьянства спровоцировало ряд народных восстаний и бунтов во Франции и в Англии (Жакерия в 1358 году во Франции и восстание Уота Тайлера в 1381 году в Англии). Отсутствие компенсационных механизмов, направленных на примирение крестьян с институциональными изменениями, стало причиной усугубления внутренних конфликтов, повлекло за собой значительные человеческие потери, а также снизило авторитет государства в глазах феодалов, так как в результате крестьянских бунтов часть налогов и повинностей была упразднена. Более того, урегулирование внутреннего конфликта оттягивало ресурсы и снижало эффективность действий в рамках внешнего конфликта. В отечественной истории примером значительного ухудшения положения крестьянства, спровоцировавшего рост протестной активности, является восстание под предводительством С. Разина.

Примером неэффективной политики, направленной на ухудшение положения наиболее политически влиятельной социальной группы без предоставления ей компенсационных механизмов является курс внутренней политики Павла I. Социальная политика Павла I в значительной степени ограничивала свободы дворянства, предусмотренные Жалованной грамотой (отмена учета срока службы в армии с рождения, введение податей и упразднение губернских дворянских собраний как института самоуправления). Одновременно с ограничением свобод дворянства, социальная политика Павла I подразумевала улучшение положения крестьянства (предоставление им права подачи жалоб на помещиков, отмена хлебной повинности, ограничение барщины тремя днями). Ухудшение положения поместного дворянства при одновременном улучшении положения крестьян было негативно воспринято наиболее влиятельной социальной группой. Реализация политики Павла I привела к критическому снижению политического доверия со стороны дворян и последующему государственному перевороту. Данный пример подтверждает, что отсутствие компенсационных механизмов в процессе проектирования и реализации политики не только снижает эффективность проводимой реформы, но и дестабилизирует отношения между государством и проигрывающей в результате реформы социальной группой.

Значительные институциональные изменения, не сопровождающиеся созданием компенсационных механизмов, упрощающих адаптацию общества к ним, также могут значительно ухудшать состояние бриджингового социального капитала и снижать уровень доверия к регулятивной среде. Так, после отмены рабства в США в результате победы Севера в Гражданской войне в 1865 году, в южных штатах в качестве адаптационного механизма к изменившейся институциональной среде выступила сегрегация. Несмотря на этический аспект законов Джима Кроу, подразумевавших значительное ограничение прав цветного населения, территориальное разделение деятельности белого и цветного населения на тот момент позволило смягчить адаптацию представителей обеих социальных групп к изменившимся условиям взаимодействия. В то же время в северных штатах равные права цветного и белого населения подразумевали необходимость

непосредственного взаимодействия и сосуществования в новой среде. В результате уровень социальной напряженности в северных штатах, выразившийся в числе и ожесточенности межрасовых конфликтов, оказался выше, чем в южных [30]. Так, представители цветного населения США в попытках воспользоваться полученными правами (проезда в общественном транспорте, посещения общественных мест, обучения в школах) в общей среде сталкивались с агрессией белого населения, фрустрированного резким изменением социальной иерархии. Инструментом защиты интересов цветного населения, созданным в ответ на агрессию белого населения, стали организации самозащиты, наиболее известная из них – «Черные пантеры». Отсутствие компенсационных механизмов для адаптации к изменениям регулятивной среды также негативно повлияло на уровень институционального доверия, причем как со стороны цветного, так и со стороны белого населения. Цветное население не верило в справедливость и эффективность институциональной среды, игнорировало законные способы борьбы за свои права, выбирая альтернативные способы самозащиты. Белое население, напротив, считало действия государства ущемляющими их права и направленными на улучшение положения цветного населения за счет поражения белого населения в правах. Таким образом, прогрессивная инициатива в северных штатах не только оказалась менее эффективной, чем менее этичные действия южных штатов, но и негативно сказалась на уровне институционального доверия, усугубив межрасовые конфликты.

Адаптацию американского общества к значительным изменениям институциональной среды также осложнила неоднозначность в определении уязвимой в результате социальных изменений группы, так как и цветное, и белое население могло считать себя стороной, заслуживающей компенсации (белое население – из-за изменения социальной иерархии, цветное население – из-за продолжительного нахождения в подчиненном положении). Важным фактором, определяющим эффективность созданных компенсационных механизмов, является наличие изменения баланса власти под влиянием шоков социально-экономического развития. Так, наделение женщин равными с мужчинами правами,

предусмотренное Конституцией РСФСР, или предоставление помощи наиболее пострадавшим регионам, отраслям или социальным группам от пандемии коронавирусной инфекции не оказывало прямого негативного воздействия на положение представителей остальных социальных групп. В то же время отмена крепостного права в рамках Земельной реформы 1861 года, отмена рабства по окончании Гражданской войны в США в 1865 году, признание деятельности профсоюзов в Великобритании подразумевали изменение баланса власти (влияния) в обществе.

Примером отсутствия компенсационного механизма также является объявление дефолта 1998 года в России и отказ от предоставления населению компенсаций. Результатом данной политики стало значительное снижение уровня доверия к государству и финансовой системе. Предположение о снижении уровня доверия к финансовой системе и государству как гаранту подтверждается результатами социологических опросов, проводимых ВЦИОМ, а также значительным снижением уровня отношения государственного долга к ВВП в период с 1999 года (92%) по 2009 год (6,5%), на конец 2023 года значение данного показателя составило 14,9% [187]. В то же время для большинства развитых стран за аналогичный период характерен рост отношения государственного долга к ВВП, а абсолютные значения данного показателя значительно превосходят российские. Иными словами, динамика данного показателя в российской экономике при сравнении его с мировыми тенденциями, может рассматриваться как свидетельство снижения уровня доверия к финансовой системе, которое в том числе обусловлено действиями государства в период дефолта 1998 года.

В приведенных примерах значительную роль в обеспечении эффективности компенсационных механизмов играла не только однозначность определения «проигравшей» стороны, но и создание разумных ограничений для выигрывающей от изменений регулятивной среды социальной группы. Во всех рассмотренных примерах успешного создания эффективных адаптационных механизмов в условиях изменения баланса власти на выигрывающую в результате изменений сторону накладывается ряд ограничений. Данные ограничения были призваны не

только снизить неудовлетворенность представителей социальной группы с конфликтующими интересами, но и ограничить возросшее влияние социальной группы, чье положение было улучшено в результате изменений. Так, освобождение крестьян в рамках реализации Земельной реформы 1861 года проводилось постепенно, а его негативное воздействие на положение помещичьего дворянства компенсировалось выкупом и временнообязанным положением крестьян. Аналогично, сегрегация в южных штатах выступила в роли ограничения возросших свобод цветного населения в глазах белого населения, соответственно. И напротив, предоставление крестьянам новых свобод при одновременном ухудшении положения дворянства и единовременное обеспечение равных прав в единой среде цветному населению в северных штатах негативно повлияли на адаптацию проигравших в результате изменений социальных групп к новым условиям организации общественной жизни.

3.3.2 Условия обеспечения эффективности компенсационного механизма

Представленные в параграфе 3.4.1 примеры компенсационных механизмов подтверждают их роль в сглаживании социальных конфликтов и демпфировании социального недовольства. Исторические примеры, представленные в параграфе 3.4.2, иллюстрируют последствия отказа от предоставления компенсаций, проявляющиеся в обострении социальной напряженности, крестьянских войнах и государственных переворотах. Однако также важно отметить, что эффективность создаваемых компенсационных механизмов в значительной степени зависит от восприятия обществом данных мер как справедливых и ориентированных на наиболее пострадавшую в результате изменений регулятивной среды социальную группу. Также важным условием, выполнение которого необходимо для обеспечения эффективности использования компенсационного механизма является его корректная организация.

Примером некорректного определения реципиента компенсаций и неоднозначного восприятия их справедливости является планируемое в 2025 году введение обязательной уплаты НДС организациями, функционирующими в рамках упрощенной системы налогообложения (УСН), доход которых превышает 60 млн. рублей. В роли компенсационного механизма в рамках данной реформы выступает увеличение предельного уровня дохода организаций, которым могут осуществлять свою деятельность в соответствии с УСН, с 199,3 млн. рублей до 450 млн. рублей в год. Иными словами, значительное ухудшение положения акторов, ранее освобождённых от уплаты НДС, компенсируется предоставлением им в будущем возможности получения остальных льгот от УСН в случае роста их дохода до 450 млн. рублей в год. Таким образом, для наиболее пострадавшей от реформы социальной группы получение компенсаций носит вероятностный характер и зависит от достижения ими дохода, превышающего существующие на данный момент ограничения, а ухудшение положения и получение компенсаций значительно разнесены во времени. В то же время акторам, в настоящее время уплачивающим НДС, и доход которых составляет от 199,3 до 450 млн. рублей в год, в рамках данной реформы предоставляются льготы, предусмотренные УСН. Фактически, предусмотренный реформой компенсационный механизм оказывается ориентирован на социальную группу, положение которой не будет ухудшено в результате ее реализации.

Примером восприятия компенсаций, предусмотренных реформой, населением как недостаточных и несправедливых также является программа *ObamaCare*, в рамках которой было введено обязательное оформление платного страхового полиса всеми гражданами США. Реформа была направлена на снижение расходов бюджета на здравоохранение путем переложения финансового бремени на население. В качестве компенсации в данном примере выступала возможность получения медицинской помощи, стоимость которой превышает размер франшизы. Однако в действительности значительная доля населения США (10%) не может себе позволить покупку страхового полиса и подвергается риску взыскания штрафов, а размер франшизы и условия возмещения убытков страховыми

компаниями значительно затрудняют получение возмещения. Основной причиной отсутствия страховки 64% опрошенных жителей США называют высокую стоимость страхового полиса [191]. Таким образом, реформа, направленная на обеспечение населения возможностью получения дорогостоящей медицинской помощи, снизила располагаемый доход наиболее бедных домохозяйств в случае покупки ими страхового полиса или повысила риск их административного преследования в случае отказа от приобретения полиса.

Помимо корректного определения реципиента и предоставления справедливых и достаточных компенсаций, важным условием обеспечения эффективности применения компенсационного механизма является его корректная организация. Примером невыполнения данного условия является Земельная Реформа 1861 года. Так, введение временнообязанного положения крестьян в рамках Земельной реформы 1861 года, на первый взгляд, может являться примером создания компенсационного механизма, ориентированного на поместное дворянство как на социальную группу потерявшую в процессе ее реализации часть своих привилегий (часть земель и крепостных крестьян). Однако, несмотря на то что результатом Земельной реформы стала отмена крепостного права, выигравшей стороной от реализации данной реформы зачастую являлось поместное дворянство, а не крестьяне. Высокая степень закредитованности поместного дворянства при их низком уровне платежеспособности (на 1859 год долг поместного дворянства только в государственных ипотечных банках составлял более 400 млн. рублей) обусловили необходимость проведения Земельной реформы. Таким образом, настоящей целью выкупной операции, проводимой в рамках реформы, являлось не снижение уровня недовольства дворянства относительно потери части земель и душ, а снижение уровня задолженности поместного дворянства в первую очередь перед государством. Предоставление крестьянам земли, в свою очередь, стало компенсацией за переложение на них долгового бремени, а не изначально улучшающим их положение решением. Предусмотренные компенсации являлись в достаточной мере справедливыми и были ориентированы на корректно определенного реципиента, тем не менее, данную реформу нельзя в полной мере

назвать успешной, в первую очередь, из-за ее несбалансированности. Так, уже к 1907 году объем выкупных платежей значительно превышал изначальную задолженность дворянства перед государством (к 1907 году крестьяне выплатили более 1 млрд. рублей). Иными словами, переложив долговое бремя помещного дворянства на крестьян государство не только компенсировало свои потери, но и значительно выиграло. Результатом несправедливого и неравномерного распределения выгод и потерь от данной реформы стало активное участие крестьянства, до этого являвшегося основой самодержавия, в революции 1905–1907 года и крестьянских бунтах. А последовавшая за этим отмена выкупной операции в 1907 году, направленная на повышение лояльности крестьянства по отношению к государству, спровоцировала рост неудовлетворенности со стороны крестьян, уже выплативших сумму выкупа в полном или значительном объеме. Дальнейшее активное участие крестьянства в Февральской и Октябрьской революциях на стороне большевиков также сигнализирует о критически низких уровнях институционального и политического доверия среди крестьян, в значительной степени обусловленных ориентированностью реализованной политики на правящие элиты и отсутствие компенсаций стороне, на которую было переложено их долговое бремя.

Данная инициатива и ее последствия представляют собой пример низкой «процессной эффективности» (procedural utility), описывающей ситуации, когда некорректный и непрозрачный процесс реализации изначально социально справедливых решений значительно снижает их положительный эффект. Так, несмотря на корректное определение выигравшей и проигравшей в результате реформы сторон, а также предоставление проигравшей стороне относительно справедливой компенсации (свободы), данная мера не только не снизила уровень социальной напряженности, но и спровоцировала кризис доверия по отношению к государству со стороны наиболее многочисленной социальной группы. Таким образом, в результате реализации Земельной Реформы 1861 года критически снизились уровни институционального и политического доверия, а также значительно ухудшилось состояние бриджингового и связывающего социального

капитала, что способствовало кардинальной смене политического, экономического и социального устройства общества.

Некорректное определение реципиента компенсаций, восприятие обществом предусмотренных компенсаций как несправедливых или недостаточных, а также непрозрачная и некорректная организация компенсационного механизма может не только не оказывать положительного эффекта на уровень доверия к государству, но также снижать его уровень как со стороны наиболее пострадавшей социальной группы, так и общества в целом.

Выводы по третьей главе

Исследование потенциала доверия в обеспечении эффективного взаимодействия социальных акторов и устойчивого развития общества было проведено на микро, макро и мезоуровнях. Так, на микроэкономическом уровне основным эффектом, оказываемым высоким уровнем доверия является снижение рыночных и внутренних трансакционных издержек. Для определения роли доверия на макроуровне был проведен анализ социально-экономической и общественной эффективности наиболее распространенных антикризисных мер, сгруппированных на основании реципиента поддержки (домохозяйства, реальный и финансовый секторы экономики и отдельные регионы). Выявлено, что антикризисные меры, характеризующиеся наибольшей социально-экономической эффективностью (помощь финансовому и реальному секторам экономики), в том числе за счет присутствия мультипликативного эффекта, вызывают наименьшую поддержку со стороны общественности и не оказывают значимого позитивного воздействия на социальный капитал общества. В то же время наибольшей общественной эффективностью характеризуются меры, направленные на поддержку домохозяйств, которые при этом наименее эффективны с точки зрения обеспечения социально-экономической стабилизации. Обосновано, что одной из причин несовпадения общественной и социально-экономической эффективности

исследуемых групп мер антикризисной поддержки является низкий уровень доверия к государству (политическое и институциональное доверие).

В процессе исследования роли доверия на мезоуровне разработана пятизвенная схема институционального каркаса. Обосновано, что на мезоуровне, ведущими организационными единицами которого являются сетевые структуры, основной стратегией адаптации к неопределенности является ее принятие, подразумевающее опору на неполные контракты и отказ от четкой спецификации прав и обязанностей акторов. Возможность эффективно следовать данной стратегии в значительной степени определяется существующим между акторами доверием. Также обосновано, что на мезоуровне становится возможной мультипликация доверия (генерализированного). Выявлено, что принятие неопределенности и мультипликация доверия являются базовыми свойствами сетевых структур.

В процессе изучения основных способов повышения уровня доверия (институционального и политического) выявлено, что в большинстве исследований в данной области центральная роль отводится стимулированию гражданской активности. Обосновано, что в кризисных условиях выполнения данного условия недостаточно для поддержания высокого уровня доверия к государству. На основе изучения конкретных исторических примеров предположение о значимой роли предоставления «компенсаций проигравшим» в обеспечении устойчивости общества к шокам различной природы подтверждено. Обосновано, что корректное использование компенсационных механизмов способно оказывать влияние как на состояние доверия между обществом и государством (послевоенный голод в СССР) и уровень социальной напряженности между ними (распад СССР), так и на уровень доверия и уровень напряженности в отношениях между социальными группами с несовпадающими интересами (владельцы и рабочие мануфактур, цветное и белое население США).

Определены следующие условия создания эффективного компенсационного механизма: корректное определение реципиента компенсации (социальной группы, в наибольшей степени пострадавшей от изменений регулятивной среды),

восприятие обществом предлагаемых компенсаций как справедливых и достаточных, а также корректная организация процесса предоставления компенсаций. Невыполнение данных условий значительно снижает эффективность компенсационного механизма и способно оказывать негативное воздействие на состояние социального капитала общества и уровень доверия к государству как со стороны наиболее пострадавшей в результате изменений социальной группы, так и общества в целом.

Заключение

В результате проведенного исследования в соответствии с поставленной целью и сформулированными на ее основе задачами был сделан ряд теоретических и практических выводов:

1) Многообразие существующих подходов к определению и классификации феномена доверия является причиной их наслоения и пересечения. В исследовании представлена систематизация существующих подходов на базе следующих оснований: (1) природа позитивных ожиданий; (2) субъект доверия; (3) объект веры; (4) основания веры; (5) продолжительность отношений; (6) элементы доверия. В результате изучения и систематизации подходов к классификации доверия была предложена авторская таксономия, опирающаяся на такие разграничительные признаки как определенность субъекта доверия и степень опосредованности отношений доверия. В рамках авторской таксономии были выделены четыре вида доверия: межличностное, генерализированное, институциональное и политическое. Выделение институционального и политического доверия позволило разграничить доверие к институциональной среде и доверие к определенным политическим и общественным деятелям и организациям.

2) Выявленные ограничения современных эмпирических исследований в области оценки уровня доверия обусловили необходимость проведения авторского опроса. Была предложена методика оценки уровней выделенных в рамках авторской таксономии видов доверия и разработана анкета, в которой были отражены четыре вида доверия: межличностное, генерализированное, институциональное и политическое. Отличиями данного опроса от международных и отечественных эмпирических исследований в области доверия стали: (1) одновременная оценка четырех видов доверия в рамках единой выборки, позволившая произвести оценку состояния, взаиморасположения и взаимозависимостей между исследуемыми видами доверия; (2) использование вопросов различной степени абстрактности, позволившее проверить гипотезу о влиянии формулировок вопросов на ответы респондентов; и (3) отделение доверия

к институциональной среде от доверия к определённым политическим или общественным организациям и деятелям на эмпирическом уровне. В результате проведенного опроса был выявлен ряд закономерностей: (1) респонденты в большей степени склонны доверять акторам, с которыми их не связывают иерархические отношения; (2) респонденты недостаточно высоко оценивают эффективность регулятивной среды и функционирующие в ее рамках общественные и политические организации; (3) высокий уровень межличностного доверия не обладает свойством транзитивности по отношению к другим видам доверия; (4) выводы международных исследований, в рамках которых задаются абстрактные оценочные вопросы, не всегда являются достоверными. Также была предложена методика приведения исходной (смещенной) выборки к репрезентативной. В результате ее применения выявленные закономерности и выводы о состоянии исследуемых видов доверия подтверждены.

3) Проведенная оценка влияния объективных социально-экономических характеристик респондентов на уровни исследуемых видов доверия позволила выявить:

- a) существование значимой параболической зависимости между возрастом респондентов и средним уровнем их доверия. К возможным основаниям данной связи были отнесены общие условия формирования идентичности для определенных поколений; уровень доверия «по умолчанию» (*moralistic trust*); жизненный опыт респондентов;
- b) сравнительно более высокую склонность к демонстрации доверия респондентами-руководителями по сравнению с остальными группами респондентов. Среди возможных оснований данного результата были отмечены лояльность руководителей к иерархической структуре и ассоциирование себя с ней;
- c) существование обратной зависимости между степенью самостоятельности экономических агентов и уровнем их институционального и политического доверия.

4) В процессе исследования воздействия доверия на экономический потенциал общества была разработана пятизвенная схема институционального каркаса, в рамках которой были выявлены основные механизмы влияния доверия на эффективность функционирования социально-экономических систем на микро, макро и мезо уровне. На уровне институциональных соглашений (микроуровень) основным эффектом, оказываемым высоким уровнем доверия между акторами, является снижение рыночных и внутренних транзакционных издержек. На основе исследования социально-экономической и общественной эффективности различных мер поддержки общества на макро уровне, выявлено несовпадение мер, обладающих наибольшим потенциалом с точки зрения обеспечения социально-экономической стабилизации и мер, в наибольшей степени одобряемых обществом. Обосновано, что одной из причин несовпадения общественной и социально-экономической эффективности групп мер антикризисной поддержки является низкий уровень доверия к государству (политическое и институциональное доверие). Сделан вывод о том, что на макроуровне существование доверия между государством и обществом является залогом быстрой адаптации к шокам различной природы и эффективной реализации антикризисной политики. Помимо снижения транзакционных издержек на микроуровне и обеспечения государства «кредитом доверия» на макроуровне доверие также является условием формирования взаимных ожиданий акторов. Обосновано, что на мезоуровне, ведущими организационными единицами которого являются сетевые структуры, становится возможной мультипликация доверия (в первую очередь генерализированного). Выявлено, что основной стратегией решения проблемы неопределенности внешней среды для сетевых структур является ее принятие, подразумевающее опору на неполные контракты и, как следствие, отказ от четкой спецификации прав и обязанностей акторов. Сделан вывод о том, что принятие неопределенности и мультипликация доверия являются базовыми свойствами сетевых структур.

5) Выявленные в рамках организованного опроса низкие уровни институционального и политического доверия обусловили необходимость поиска

способов его повышения. Выявлено, что в большинстве работ, посвященных поиску способов и определению условий повышения уровня доверия к государству, центральная роль отводится стимулированию развитию института гражданского общества. Обосновано, что в условиях столкновения общества с непредвиденными шоками различной природы выполнения данного условия может оказаться недостаточно. Для общества, находящегося в подобных условиях, была рассмотрена возможность использования компенсационных механизмов для обеспечения достаточного уровня доверия, как фактора, смягчающего адаптацию общества к новым условиям функционирования. Поле применения концепции «компенсаций проигравшим», было расширено на область технологических изменений. На основе исследования конкретных исторических примеров адаптации общества к технологическим и институциональным изменениям гипотеза о позитивном воздействии компенсационных механизмов на состояние социального капитала была подтверждена на конкретных исторических примерах. Определены условия создания эффективных компенсационных механизмов: восприятие обществом предлагаемых компенсаций как справедливых, корректное определение реципиента компенсаций, а также корректную организацию процесса предоставления компенсаций.

Список литературы

Нормативные правовые акты

1. Постановление Совета Министров СССР "О коллективном и индивидуальном огородничестве и садоводстве рабочих и служащих" от 24 февраля 1949 № 807 // КонсультантПлюс : справ.-правовая система – URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ESU&n=6852#eP0YBnUjPw6WOp9L> (дата обращения 22.04.2023). – Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

Монографии, учебники, статьи

2. Бурдые, П. Социология социального пространства / П. Бурдые; пер. с фр. перевод Шматко Н.А. : Изд-во Алетейя. – 2007 – Санкт-Петербург. – 2007 – 288 с. – ISBN: 978-5-903354-05-4. Текст : непосредственный.

3. Ганичев, Н.А. Формирование ведомственно-корпоративной структуры современного российского ОПК / Н.А. Ганичев, И.Э. Фролов // Научные труды. Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2024. – № 2. – С. 5-38. – Ежекв. – ISSN 2076-3182. – URL: <https://ecfor.ru/publication/reformirovanie-sistemy-upravleniya-rossijskogo-opk/?ysclid=mbb4alvfk5445079893> (дата обращения: 20.08.2024). – Текст : электронный.

4. Дементьев, В.В. Политическая экономия институтов: проблема определения предмета исследования / В.В. Дементьев // Journal of Institutional Studies (Журнал Институциональных Исследований). – Ростов-на-Дону. 2014. – № 3. – С. 96-121. – Ежекв. – ISSN 2076-6297. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politicheskaya-ekonomiya-institutov-problema-opredeleniya-predmeta-issledovaniya?ysclid=mbb4jtvzvx520910442>. (дата обращения: 21.05.2024). – Текст : непосредственный.

5. Дементьев, В.Е. Гибридные формы организации бизнеса: к вопросу об анализе межфирменных взаимодействий / В.Е. Дементьев, С.Г. Евсюков, Е.В. Устюжанина // Российский журнал менеджмента. – Санкт-Петербург. 2017. – № 1.

– С. 89-122. – Ежекв. – ISSN 1729-7427. – URL: <https://rjm.spbu.ru/article/view/50> (дата обращения: 07.08.2024). – Текст: электронный.

6. Дементьев, В.Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики / В.Е. Дементьев // Российский экономический журнал. – Москва. 2004. – № 8. – С. 46-65. – Ежемес. – ISSN 0130-9757. – URL: <https://www.re-j.ru/archive/2004/> (дата обращения: 09.08.2024). – Текст: непосредственный.

7. Егорова, Н.Е. Трансформация модели взаимодействия малых промышленных предприятий и банков на основе повышения уровня доверия / Н.Е. Егорова, А.М. Смулов, Е.А. Королева – Москва: ЦЭМИ РАН – 2021 – 146 с. – ISBN 978-5-8211-0798-5. – Текст: непосредственный.

8. Жданов, Д.А. Доверие как основа партнерского взаимодействия малых предприятий и банков / Д.А. Жданов // Финансы: теория и практика. – Москва. 2021. – № 25(2). – С. 96-113. – Ежедвухмес. – ISSN 2587-5671. – URL: <https://financetp.fa.ru/jour/article/view/1187?ysclid=mftlzd72dz506382747> (дата обращения: 19.05.2025). – Текст: непосредственный.

9. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс; пер. с англ. Гребенников и др. – Москва: ЗАО "Бизнеском" – 2013 – 402 с. – ISBN 978-5-91663-155-5. – Текст: непосредственный.

10. Комарова, И.П. Размывание прав как этап развития института собственности / И.П. Комарова, Е.В. Устюжанина, К. Ходжа // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – Ростов-на-Дону. 2023. – № 1 (15). – С. 78–88. – Ежекв. – ISSN 2076-6297. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razmyvanie-prav-kak-etap-razvitiya-instituta-sobstvennosti?ysclid=mbc1qla48l7477468> (дата обращения: 05.08.2024). – Текст: непосредственный.

11. Левин, С.Н. Практики взаимодействия предпринимателей с властью в регионах ресурсного типа современной России: "картины власти" и подходы к исследованию / С.Н. Левин, К.С. Саблин, В.Н. Рудцкий // Мир России. Социология. Этнология. – Москва. 2018. – №3. – С. 6-27. – Ежекв. – ISSN 1811-038X. – URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/praktiki-vzaimodeystviya-predprinimateley-s-vlastyu-v-regionah-resurnogo-tipa-sovremennoy-rossii-kartiny-vlasti-i-podhody-k?ysclid=mbc2174vau569894316> (дата обращения: 05.08.2024). – Текст: непосредственный.

12. Ляско, А.К. Доверие и транзакционные издержки / А.К. Ляско // Вопросы экономики. – Москва. 2003. – №1. – С. 42-58. – Ежемес. – ISSN 0042-8736. – URL: <https://www.vopreco.ru/jour/article/view/1984> (дата обращения: 05.08.2024). – Текст: непосредственный.

13. Менар, К. Почему нам нужна более сложная институциональная модель: выход на мезоуровень / К. Менар; под ред. В.И. Маевского, С.Г. Кирдиной-Чэндлер // Мезоэкономика: элементы новой парадигмы. – Москва: ИЭ РАН. – 2020. – 392 с. – ISBN 978-5-9940-0661-0. – Текст: непосредственный.

14. Минина, В.Н. Организационное доверие как неосязаемый актив компании: проблема измерения / В.Н. Минина // *Вестник С.Петербургского унта. Серия Менеджмент*. – С.Петербург. 2012. – № 2. – С. 107–130. Ежекв. – ISSN: 1605-7953. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnoe-doverie-kak-neosyazaemuuy-aktiv-kompanii-problema-izmereniya-1?ysclid=mftn1tt389630582328> (дата обращения: 05.08.2024). – Текст: непосредственный.

15. Норт, Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнер. : Изд-во Фонд экономической книги «Начала». – 1997 – Москва. 1997. – 180 с. – ISBN 5-88581-006-0. – Текст: непосредственный.

16. Сасаки, М. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России / М. Сасаки // Журнал институциональных исследований. – Ростов-на-Дону. 2009. – № 1. – С. 20–35. – Ежекв. – ISSN 1729-7427. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-paradoksy-analiza-institutsionalnogo-doveriya-kak-elementa-sotsialnogo-kapitala-sovremennoy-rossii?ysclid=mbc27усре6620627563> (дата обращения: 09.02. 2023). – Текст: непосредственный.

17. Стиглиц, Дж. Quis custodiet ipsos custodes? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку / Дж. Стиглиц // Экономическая наука современной России. – Москва. 2001. – №4. – С. 108-146. – Ежекв. – ISSN 1609-1442. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/quis-custodiet-ipsos-custodes-neudachi-korporativnogo-upravleniya-pri-perehode-k-rynku?ysclid=mbc2aplewk410795946> (дата обращения: 15.03. 2023). – Текст: непосредственный.

18. Татарко, А.Н. Социальный капитал: теория и психологические исследования / А.Н. Татарко, Н.М. Лебедева: монография. - Москва: Издательство РУДН – 2009. – 233 с. – ISBN 978-5-209-03388-2. – Текст: непосредственный.

19. Титов, В.П. Проблемы оценки эффективности инфраструктурных проектов (на примере городского рельсового транспорта) / В. П. Титов, Е. В. Устюжанина // Креативная экономика. – Москва. 2024. – № 10 (18). – С. 2687-2700. – Ежемес. – ISSN 1994-6929. – URL: <https://1economic.ru/lib/121837?ysclid=mbc2nndhzd833823653> (дата обращения: 09.10. 2024). Текст: непосредственный.

20. Трындына, Н.С. Взаимовлияние различных видов доверия в российском обществе / Н.С. Трындына, Е.В. Устюжанина // Экономика и математические методы. – Москва. 2023. – №4 (59). – С. 5-18. – Ежекв. – ISSN 0424-7388. – URL: <https://emm.jes.su/s042473880028215-5-1/> (дата обращения: 09.05. 2024). – Текст: непосредственный.

21. Трындына, Н.С. Доверие как инструмент взаимодействия власти и общества / Н.С. Трындына // Креативная экономика. – Москва. 2023. – № 6 (17). – С. 2021-2040. – Ежемес. – ISSN 1994-6929. – URL: <https://1economic.ru/lib/118222?ysclid=mbc2s2mvpb4849968633>. (дата обращения: 09.03. 2024). – Текст: непосредственный.

22. Устюжанина, Е.В. Институциональная экономика. 3 изд. / Е.В. Устюжанина, В.Е. Дементьев. – Москва: ФГБОУ "РЭУ имени Плеханова". – 2024. – 288 с. – ISBN 978-5-7307-1072-6. – Текст: непосредственный.

23. Устюжанина, Е.В. Сети создания стоимости как участники системы индикативного планирования / Е. В. Устюжанина, В. Л. Устюжанин // Креативная

экономика. – Москва. 2024. – № 10 (18). – С. 2625-2640. – Ежемес. – ISSN 1994-6929. – URL: <https://1economic.ru/lib/121621?ysclid=mbc3hrggfg839814787> (дата обращения: 09.10. 2024). – Текст: непосредственный.

24. Устюжанина, Е.В. Сети создания стоимости: проблемы формирования и управления / Е.В. Устюжанина, С.Г. Евсюков, И.П. Комарова // Менеджмент и бизнес-администрирование. – Москва. 2019. – № 3. – С. 132-150. – Ежекв. – ISSN 2075-1826. – URL: <https://www.mba-journal.ru/archive/2019/3/2075-1826-2019-3-132-150/> (дата обращения: 09.12. 2024). – Текст: непосредственный.

25. Фукуяма, Ф. Социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; пер. с англ. Павлов Д., Кирющенко В., Колопотин М. – Москва: Издательство АСТ. – 2004. – 730 с. – ISBN 5-17-024084-8. – Текст: непосредственный.

26. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ. под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. – Изд-во: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та. – 2005 – Санкт-Петербург. 2005 – 701 с. – ISBN 5-288-03496-6. – Текст: непосредственный.

27. Ходжсон, Дж. Что такое институты? / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – Москва. 2007. – № 8. – С. 28-48. – Ежемес. – ISSN 0042-8736 – URL: <https://www.vopreco.ru/jour/article/view/1634> (дата обращения: 09.10. 2023). – Текст: непосредственный.

28. Чернавский, С.Я. Элементы теории реформ / С.Я. Чернавский, В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – Москва. 2008. – № 4. – С. 118-122. – Ежекв. – ISSN 0424-7388. – URL: <https://emm.jes.su/s042473880000616-6-1-ru-416/> (дата обращения: 09.10. 2023). – Текст: непосредственный.

29. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Экономический факультет МГУ, ТЕИС. – 2002. – 591 с. – ISBN 5-7218-0430-0. – Текст: непосредственный.

30. Шибутани, Т. Социальная психология. / Т. Шибутани; пер с англ. В. Б. Ольшанский. Изд-во: АСТ. – 1999 – Москва. 1999. – 536 с. – ISBN 5-222-00212-8. – Текст: непосредственный.

Зарубежная литература

31. Algan, Y. Inherited Trust and Growth / Y. Algan, P. Cahuc // *American Economic Review*. – 2010. – № 5 (100). – P. 2060–2092. – ISSN 0002-8282. – Текст: непосредственный.
32. Arrow, K.J. Gifts and exchanges / K.J. Arrow // *Philosophy and Public Affairs*. – 1972. – №1. – P. 343–362. – ISSN 1088-4963. – Текст: непосредственный.
33. Aulakh, P. S. Trust and performance in cross-border marketing partnerships: A behavioral approach / P.S. Aulakh, M. Kotabe, A. Sahay // *Journal of International Business Studies*. – 1996. – 27(5). – P. 1005–1032. – ISSN 0047-2506. – Текст: непосредственный.
34. Bacharach, M. Trust in signs / M. Bacharach, D. Gambetta // *Trust in society* (ed. K.S. Cook.) – New York: The Russel Sage Foundation, 2003. – P. 148-184. – 432 p. – Текст: непосредственный.
35. Barbalet, J.M. A characterization of trust, and its consequences/ J.M. Barbalet // *Theory and Society*. – 2009. – № 4 (38). – P. 367–382. – ISSN 0304-2421. – Текст: непосредственный.
36. Barber, B. *The Logic and Limits of Trust* / B. Barber. – New-Brunswick: New Rutgers University Press, 1983. – 198 p. – Текст: непосредственный.
37. Berg, J. Trust, reciprocity, and social history/ J. Berg, J. Dickhaut, K. McCabe // *Games and Economic Behavior*. – 1995. – № 1 (10). – P. 122–142. – ISSN 0899-8256. – Текст: непосредственный.
38. Bertucci, G. *Civic Engagement in Public Policies: A Toolkit* / G. Bertucci. – New York: United Nation, 2007. – 139 p. – Текст: непосредственный.
39. Bidault, F. Why Too Much Trust Is Death to Innovation/ F. Bidault, A. Castello // *MIT Sloan Management Review*. – 2010. – № 4 (51). – P.33-38. – ISSN 1532-9194. – Текст: непосредственный.

40. Bischoff, T. Firm innovation and generalized trust as a regional resource / T. Bischoff, A. Hipp, P. Runst // *Research Policy*. – 2023. – № 52. – P. 1-15. – ISSN 0048-7333. – Текст: непосредственный.
41. Bolton, G.E. Inequality aversion, efficiency, and maximin preferences in simple distribution experiments: Comment/ G.E. Bolton, A. Ockenfels // *American Economic Review*. – 2006. – № 5 (96). – P. 1906–1911. – ISSN 0002-8282. – Текст: непосредственный.
42. Bourdieu, P. The Forms of Capital / P. Bourdieu // in *Handbook of theory and research for the sociology of education*, edited by J. G. Richardson. – New York: Greenwood Press, 1986. – P. 241–258. – 401 p. – Текст: непосредственный.
43. Bouty I. Interpersonal and interaction influences on informal resource exchanges between R&D researchers across organizational boundaries/ I. Bouty // *Academy of Management Journal*. – 2000. – № 1 (43). – P. 50–65. – ISSN 0001-4273. – Текст: непосредственный.
44. Brehm, J. Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital / J. Brehm, W. Rahn // *American Journal of Political Science*. – 1997. – №3 (41). – P. 999-1023. – ISSN 0092-5853. – Текст: непосредственный.
45. Bromiley, P. Transaction costs in organisations with trust / P. Bromiley, L.L. Cummings // *Research on negotiation in organizations*. – 1995. – № 5. – P. 219-247. – ISSN 1040-9556. – Текст: непосредственный.
46. Brousseau, E. Incomplete Contracts and Governance Structures: Are Incomplete Contract Theory and New Institutional Economics Substitutes or Complements? / E. Brousseau, M. Fares // in C. Ménard (eds.) *Institutions, Contracts and Organization: Perspectives from New Institutional Economics*. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2000. – pp. 399-421. – 480 p. – Текст: непосредственный.
47. Burke, P. J. Trust and Commitment through Self-Verification / P.J. Burke, J. E. Stets // *Social Psychology Quarterly*. – 1999. – № 4 (62). – P. 347-366. – ISSN 0190-2725. – Текст: непосредственный.

48. Callahan, W.A. Social capital and corruption: vote buying and the politics of reform in Thailand / W.A. Callahan // *Perspectives on Politics*. – 2005. – № 3(3). – P. 495–508. – ISSN 1537-5927. – Текст: непосредственный.
49. Carpenter, J. The effect of stakes in distribution experiments / J. Carpenter, E. Verhoogen, S. Burks // *Economics Letters*. – 2005. – № 3 (86). – P. 393–398. – ISSN 01651765. – Текст: непосредственный.
50. Castaldo, S. The Meaning(s) of Trust. A Content Analysis on the Diverse Conceptualizations of Trust in Scholarly Research on Business Relationships / S. Castaldo, K. Premazzi, F. Zerbini // *Journal of Business Ethics*. – 2010. – №4. – P. 657–668. – ISSN 0167-4544. – Текст: непосредственный.
51. Castro, R. Compensations as Signaling Devices in the Political Economy of Reforms / R. Castro, D. Coen-Pirani // *International Economic Review*. – 2003. – № 3 (44). – P. 1061–1078. – ISSN 0020-6598. – Текст: непосредственный.
52. Chan, H.F. Trust and Tax Morale / H.F. Chan H, W.S. Mohammad, B. Torgler // In *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*, edited by Eric M. Uslaner, Part VII. – Oxford: Oxford University Press, 2017. – P. 497-534. – 752 p. – Текст: непосредственный.
53. Chow, S. Toward an Understanding of Loyalty: The Moderating Role of Trust / S. Chow, R. Holden // *Journal of Managerial Issues*. – 1997. – №3. – P. 275-298. – ISSN 1045-3695. – Текст: непосредственный.
54. Chu, K.-M. The Construction Model of Customer Trust, Perceived Value and Customer Loyalty / K.-M. Chu // *Journal of American Academy of Business*. – 2009. – №2. – P. 98-103. – ISSN 1540–7780. – Текст: непосредственный.
55. Coleman, J.S. Social Theory, Social Research, and a Theory of Action / J.S. Coleman // *The American Journal of Sociology*. – 1986. – № 6 (91). – P. 1309–1335. – ISSN 0002-9602. – Текст: непосредственный.
56. Coleman, J.S. Systems of trust. A rough theoretical framework / J.S. Coleman // *Angewandte Sozialforschung*. – 1982. – № 3 (10). – P. 277-299. – ISSN 0025-8822. – Текст: непосредственный.

57. Commons, J.R. Institutional Economics / J.R. Commons // *American Economic Review*. – 1931. – № 21. – P. 648-657. – ISSN 0002-8282. – Текст: непосредственный.
58. Crozier, M. *The Crisis of Democracy: On the Governability of Democracies* / M. Crozier, S.P. Huntington, J. Watanuki. – New York: New York University Press, 1978. – 227 p. – Текст: непосредственный.
59. Dannreuther, C. Globalization, social capital and inequality: an introduction / C. Dannreuther, W. Dolfsma // *Chapters, in Globalization, social capital and inequality* Wilfred Dolfsma and Charlie Dannreuther (ed.). – UK: Edward Elgar Publishing, 2003. – 200 p. – Текст: непосредственный.
60. Das, T. K. Trust, control and risk in strategic alliances: an integrated framework / T.K. Das, B.S. Ten // *Organization Studies*. – 2001. – № 2 (22). – P. 251–283. – ISSN 0170-8406. 0003-1224 – Текст: непосредственный.
61. Dasgupta, P. A Matter of Trust: Social Capital and Economic Development / P. Dasgupta // *Annual World Bank Conference in Development Economics (ABCDE)*, Seoul, May. – 2009. – P. 1-47. – Текст: непосредственный.
62. Delgado-Ballester, E. Brand Trust in the Context of Consumer Loyalty / E. Delgado-Ballester, J.L. Munuera-Aleman // *European Journal of Marketing*. – 2000. – № 11/12 (35). – P. 1238-1258. – ISSN 0309-0566. – Текст: непосредственный.
63. Delhey, J. How general is trust in “most people”? Solving the radius of trust problem / J. Delhey, K. Newton, C. Welzel // *American Sociological Review*. – 2011. – № 5 (76). – P. 786–807. – ISSN 0003-1224. – Текст: непосредственный.
64. Der Kiureghian, A. Aleatory or epistemic? Does it matter? / Der A. Kiureghian, O. Ditlevsen // *Structural Safety*. – 2009. – № 31. – P. 105–112. – ISSN 0167-4730. – Текст: непосредственный.
65. Deth, J.W. Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies / J.W. Deth // *International Journal of Social Research Methodology*. – 2003. – № 1 (6). – P. 79-92. – ISSN 1364-5579. – Текст: непосредственный.

66. Dhesi, A. S. Social Capital and Community Development / A.S. Dhesi // Community Development Journal. – 2000. – № 3 (35). – P. 199–214. – ISSN 1468-2656. – Текст: электронный.
67. Domanski, H. The Relation between Interpersonal and Institutional Trust in European Countries: Which Came First? / H. Domanski, A. Pokropek // Polish Sociological Review. – 2021. – № 1(213). – P. 87-102. – ISSN 1231-1413. – Текст: электронный.
68. Doney, P. Understanding the Influence of National Culture on the Development of Trust / P. Doney, J. Cannon, M. Mullen // The Academy of Management Review. – 1998. – № 23. – P. 601-620. – ISSN 0363-7425. – Текст: непосредственный.
69. Dowley, K.M. Social Capital, Ethnicity and Support for Democracy in the Post-Communist States / K.M. Dowley, B.D. Silver // Europe-Asia Studies. Taylor & Francis Journals. – 2002. – № 4 (54). – P. 505-527. – ISSN 1465-3427. – Текст: электронный.
70. Dumouchel, P. Trust as an Action / P. Dumouchel // European Journal of Sociology. – 2005. – № 46. – P. 417-428. – ISSN 0003-9756. – Текст: непосредственный.
71. Duval, R. The Effects of EMU on Structural Reforms in Labour and Product Markets / R. Duval, J. Elmeskov // OECD Economics Department Working Papers. – 2005. – № 438. – P. 4-53. – ISSN 1815-1973. – Текст: электронный.
72. Dyer, J. The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: Empirical evidence from the United States, Japan and Korea / J. Dyer, W. Chu // Organization Science. – 2003. – № 14. P. 57–68. – ISSN 1047-7039. – Текст: непосредственный.
73. Dymsky, G.A. Keynesian Uncertainty and Asymmetric Information: Complementary or Contradictory? / G.A. Dymsky // Journal of Post Keynesian Economics. – 1993. – № 1 (16). – P. 49–54. – ISSN 0160-3477. – Текст: непосредственный.
74. Elkhuisen, L. Financial development, financial liberalization and social capital / L. Elkhuisen, N. Hermes, J. Jacobs, A. Meesters // Applied Economics. – 2018. – № 11 (50). – P.1268–1288. – ISSN 1466-4283. – Текст: непосредственный.

75. Ellsberg, D. Risk, ambiguity and Savage axioms / D. Ellsberg // *Quarterly Journal of Economics*. – 1961. – № 75. – P. 643–669. – ISSN 0033-5533. – Текст: непосредственный.
76. Falk, A. A Theory of Reciprocity / A. Falk, U. Fischbacher // *Games and Economic Behavior*. – 2006. – № 2 (54). – P.293-315. – ISSN 0899-8256. – Текст: непосредственный.
77. Fehr, E. A Theory Of Fairness, Competition, And Cooperation / E. Fehr, K. Schmidt // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1999. – № 3 (114). – P. 817-868. – ISSN 0033-5533. – Текст: непосредственный.
78. Ferris, S.P. The International Effect of Managerial Social Capital on the Cost of Equity / S.P. Ferris, D. Javakhadze, T. Rajkovic // *Journal of Banking & Finance*. – 2017. – № 74 (C). – P. 69–84. – ISSN 0378-4266. – Текст: непосредственный.
79. Forsythe, R. Fairness in simple bargaining experiments / R. Forsythe, J.L. Horowitz, N.E. Savin, M. Sefton // *Games and Economic Behavior*. – 1994. – № 3 (6). – P. 347–369. – ISSN 0899-8256. – Текст: непосредственный.
80. Freitag, M. Spheres of trust: An empirical analysis of the foundations of particularised and generalised trust / M. Freitag, R. Traunmüller // *European Journal of Political Research*. – 2009. – № 6 (48). – P. 782–803. – ISSN 0304-4130. – Текст: непосредственный.
81. Fukuyama, F. Trust: The social virtues and the creation of prosperity / F. Fukuyama. – New York: Free Press, 1995. – 480 p. – Текст: непосредственный.
82. Gambetta, D. Can we trust trust? / D. Gambetta // in *Trust Making and Breaking Cooperative Relations*. – Oxford: Basil Blackwell. – P. 213-237. – 280 p. – Текст: непосредственный.
83. Ganesan, S. Determinant of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships / S. Ganesan // *Journal of Marketing*. – 1994. – № 2 (58). – P. 1-19. – ISSN 1547-7185. – Текст: непосредственный.
84. Giddens, A. Modernity and self identity: Self and society in the modern age / A. Giddens. – Stanford, CA: Stanford University Press, 1991. – 264 p. – Текст: непосредственный.

85. Gittell, R.J. *Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy* / R.J. Gittell, V. Avis. – New York: Sage Publications, 1998. – 206 p. – Текст: непосредственный.
86. Graeff, P. *Trust and Corruption: The Influence of Positive and Negative Social Capital on the Economic Development in the European Union* / P. Graeff, G.T. Svendsen // *Quality & Quantity: International Journal of Methodology*. – 2013. – № 47. – P. 2829-2846. – ISSN 0033-5177. – Текст: непосредственный.
87. Grandvoinnet H. *Opening the Black Box: The Contextual Drivers of Social Accountability. New Frontiers of Social Policy Series* / H. Grandvoinnet, G. Aslam, S. Raha. – Washington, DC: World Bank. – 317 p. – Текст: непосредственный.
88. Gulati, R. *Interorganizational Trust, Governance Choice, and Exchange Performance* / R. Gulati, J.A. Nickerson // *Organization Science*. – 2008. – № 19(5). – ISSN 1047-7039. – P. 688-708. – Текст: непосредственный.
89. Hamilton, D. *Why is Institutional Economics not Institutional?* / D. Hamilton // *American Journal of Economics and Sociology*. – 1962. – № 3 (21). – P. 309-317. – ISSN 0002-9246. – Текст: непосредственный.
90. Harrison, T. *Why Trust Is Important in Customer Relationships and How to Achieve It* / T. Harrison // *Journal of Financial Services Marketing*. – 2003. – №3 (7). – P. 206-209. – ISSN 1363-0539. – Текст: непосредственный.
91. Hardin, R. *The Street-Level Epistemology of Trust* / R. Hardin // *Politics and Society*. – 1993. – №4 (21). – P. 505-529. – ISSN 0032-3292. – Текст: непосредственный.
92. Hardin, R. *Trust and Trustworthiness* / R. Hardin. – New York: Russell Sage Foundation, 2002. – 256 p. – Текст: непосредственный.
93. Heffron, J. *Beyond community and society: The externalities of social capital building* / J. Heffron // *Policy Sciences*. – 2000. – № 3 (33). – P. 477-494. – ISSN 0032-2687. – Текст: непосредственный.
94. Heimer, C.A. *Solving the Problem of Trust* / C.A. Heimer // in K.S. Cook (ed.), *Trust in Society*. – New York: Russell Sage, 2001. – P. 40-88. – 432 p. – Текст: непосредственный.

95. Hill, C.W.L. Cooperation, opportunism, and the invisible hand: Implications for transaction cost theory / C.W.L. Hill // *Academy of Management Review*. – 1990. – № 15(3). – P. 500–513. – ISSN 0363-7425. – Текст: непосредственный.
96. Hora, S. Aleatory and epistemic uncertainty in probability elicitation with an example from hazardous waste management / S. Hora // *Reliability Engineering and System Safety*. – 1996. – №2–3 (54). – P. 217–223. – ISSN 0951-8320. – Текст: непосредственный.
97. Hovland, C.I. Communication and persuasion. Psychological issues of opinion change / C.I. Hovland, I.L. Janis, H.H. Kelley. – New Haven, CT: Yale University Press, 1953. – 315 p. – Текст: непосредственный.
98. Hullermeier E. Aleatoric and epistemic uncertainty in machine learning: An introduction to concepts and methods / E. Hullermeier, W. Waegeman // *Machine Learning*. – 2021. – №3 (110). – P. 457– 506. – ISSN 0885-6125. – Текст: непосредственный.
99. Jones, W.H. Betrayal in relationships. / In A. L. Weber & J. H. Harvey (Eds.), *Perspectives on close relationships*. – Boston: Allyn & Bacon, 1994. – P. 243–262. – 363 p. – Текст: непосредственный.
100. Jungermann, H. Credibility, information preferences, and information interests / H. Jungermann, H.R. Pfister, K. Fischer // *Risk Analysis*. – 1996. – № 2 (16). – P. 251–261. – ISSN 1539-6924. – Текст: электронный.
101. Justwan, F. Measuring social trust and trusting the measure / F. Justwan, R. Bakker, J.D. Berejikian // *Social Science Journal*. – 2018. – № 2 (55). – P.149–159. – ISSN 1873-5355. – Текст: электронный.
102. Kendall, A. What uncertainties do we need in Bayesian deep learning for computer vision? / A. Kendall, Y. Gal // In *Proceedings of the 31st International Conference on Neural Information Processing Systems (NIPS'17)*, New York, USA. – 2017. – P. 5580–5590. – Текст: непосредственный.
103. Kettl, D.F. *Can Governments Earn Our Trust?* / D.F. Kettl. – Cambridge, UK: Polity Press, 2017. – 144 p. – Текст: непосредственный.

104. Keynes, J.M. *A Treatise on Probability* / J.M. Keynes. – London: Macmillan and Co, 1921. – 489 p. – Текст: непосредственный.
105. Klingemann, H.D. *Citizens and the State* / H.D. Klingemann, D. Fuchs. – Oxford: Oxford University Press, 1995. – 498 p. – Текст: непосредственный.
106. Knack, S. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation / S. Knack, P. Keefer // *Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – № 4 (112). – P. 1251–1288. – ISSN 0033-5533. – Текст: непосредственный.
107. Knight, F.H. *Risk, Uncertainty and Profit* / F.H. Knight. – Boston, New York: Houghton Mifflin Company, 1921. – 394 p. – Текст: непосредственный.
108. Knight, F.H. *The Meaning of Risk and Uncertainty* / F. Knight // In: *Risk, Uncertainty, and Profit*. – Boston: Houghton Mifflin Co, 1921. – P. 210–235. – 388 p. – Текст: непосредственный.
109. Kumagai, S. *Building Trust in Government through Citizen Engagement (English)* / S. Kumagai, F. Iorio. – Washington, D.C.: World Bank Group, 2020. – 38 p. – Текст: непосредственный.
110. Kwon, I-W. (2012). *Trust and Transaction Cost in Supply Chain Cost Optimization: An Exploratory Study* / I.-W.G. Kwon, J.H. Hamilton, S.-J. Hong, K. Vaidya // In *Inter-organizational information systems and business management: theories for researchers*. – Pennsylvania: IGI Global Scientific Publishing. – P. 107–119. – 380 p. – Текст: непосредственный.
111. La Porta, R. *Trust in large organizations* / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny // *American Economic Review*. – 1997. – № 2 (87). – P. 333–338. – ISSN 0002-8282. – Текст: непосредственный.
112. Langfred, C. *Too Much of a Good Thing? Negative Effects of High Trust and Individual Autonomy in Self-Managing Teams* / C. Langfred – *Academy of Management Journal*. – 2004. – № 47. – P. 385–399. – ISSN 0001-4273. – Текст: непосредственный.
113. Langlois, R.N. *Rationality, institutions and explanation* / R.N. Langlois // in *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*. – Cambridge:

- Cambridge University Press, 1990. – P. 225-255. – 276 p. – Текст: непосредственный.
114. Levi, M. A State of Trust / V. Braithwaite, M. Levi // in *Trust and Governance*. – New York: Russell Sage, 1998. – P. 77-101. – 398 p. – Текст: непосредственный.
115. Levitt, S.D. What Do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World? / S.D. Levitt, A.L. John // *Journal of Economic Perspectives*. – 2007. – № 2 (21). – P. 153–174. – ISSN 0895-3309. – Текст: непосредственный.
116. Lewicki, R.J. Developing and Maintaining Trust in Work Relationships / R.J. Lewicki, B.B. Bunker, R.M. Kramer, T.R. Tyler // In: *Trust in Organizations: Frontiers in Theory and Research*. – Thousand Oaks (CA): Sage Publications, 1996. – P. 114-139. – 440 p. – Текст: непосредственный.
117. Lewis, J.D. The Social Dynamics of Trust: Theoretical and Empirical Research, 1985-2012 / J.D. Lewis, A.J. Weigert // *Social Forces*. – 2012. – № 1 (91). – P. 25–31. – ISSN 1534-7605. – Текст: непосредственный.
118. Lewis, J.D. Trust as a social reality / J.D. Lewis, A.J. Weigert // *Social Forces*. – 1985. – № 4 (63). – P. 967-985. – Текст: непосредственный.
119. Linz, J.J. Problems of Democratic Transition and Consolidation: Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe / J.J. Linz, A. Stepan. – Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1996. – 478 p. – Текст: непосредственный.
120. Liu, L. The power of clans: How social capital sheltered firms during the COVID-19 pandemic / L. Liu, L. Yang, K. Yan // *Economics letters*. – 2023. – № 229. – P. 1-5. – ISSN 0165-1765. – Текст: непосредственный.
121. Luce, R.D. Games and decisions: introduction and critical survey / R.D. Luce, H. Raiffa. – New York: Wiley, 1957. – 509 p. – Текст: непосредственный.
122. Marshall, A. Principles of Economics (Revised ed.) / A. Marshall. – London: Macmillan; reprinted by Prometheus Books, 1920. – 871 p. – Текст: непосредственный.

123. Martini, R. The Role of Compensation in Policy Reform / R. Martini // OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers – 2007. – №5. – P. 2-42. – ISSN 1815-6797. – Текст: непосредственный.
124. Maximo, N. (2019). Authentic leadership and work engagement: The indirect effects of psychological safety and trust in supervisors / N. Maximo, M.W. Stander, L. Coxen // SA Journal of Industrial Psychology. – 2019. – № 45(1). – P. 1-11. – ISSN 2071-0763. – Текст: непосредственный.
125. Mayer, R.C. An Integrative Model of Organizational Trust / R.C. Mayer, J.H. Davis, F.D. Schoorman // The Academy of Management Review. – 1995. – №3. – P. 709–734. – ISSN 0363-7425. – Текст: непосредственный.
126. McAllister, D.J. Affect- and Cognition-Based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations / D.J. McAllister // The Academy of Management Journal. – 1995. – № 1 (38). – P. 24–59. – ISSN 0001-4273. – Текст: непосредственный.
127. Mishler, W. Trust, Distrust, and Skepticism: Popular Evaluation of Civil and Political Institutions in Post-Communist Societies / W. Mishler, R. Rose // Journal of Politics. – 1997. – № 2 (52). – P. 418–451. – ISSN 0022-3816. – Текст: непосредственный.
128. Misztal, B.A. Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order / B.A. Misztal. – Cambridge: Polity Press, 1996. – 304 p. – Текст: непосредственный.
129. Morrone, A. How Good is Trust?: Measuring Trust and its Role for the Progress of Societies / A. Morrone, N. Tontoranelli, G. Ranuzzi. // OECD Statistics Working Papers. – 2009. – № 2009/03. – P. 2-38. – ISSN 1815-2031. – Текст: непосредственный.
130. Müller, H. Expecting the Unexpected: A new Uncertainty Perception Indicator (UPI) – concept and first results / H. Müller, N. Hornig // DoCMA Working Papers. – 2020. – № 1-2020. – P. 1-39. – Текст: непосредственный.

131. Nahapiet, J. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage / J. Nahapiet, S. Ghoshal // *Academy of Management Review*. – 1998. – №2 (23). – P. 242-266. – ISSN 0363-7425. – Текст: непосредственный.
132. Newton, K. Three forms of trust and their association / K. Newton, S. Zmerli // *European Political Science Review*. – 2011. – №2 (3). – P. 169–200. – ISSN 1755-7739. – Текст: непосредственный.
133. Norris, P. *Critical Citizens: Global Support for Democratic Governance* / P. Norris. – New York: Oxford University Press, 1999. – 303 p. – Текст: непосредственный.
134. Nooteboom, B. Trust, opportunism and governance: A process and control model / B. Nooteboom // *Organizational Studies*. – 1996. – № 17. – P. 985–1010. – ISSN 0170-8406. – Текст: непосредственный.
135. Ostrom, E. *Understanding Institutional Diversity* / E. Ostrom. – Princeton: Princeton University Press, 2005. – 376p. – Текст: непосредственный.
136. Parco, J.E. Effects of financial incentives on the breakdown of mutual trust / J.E. Parco, A. Rapoport, W.E. Stein // *Psychological Science*. – 2002. – № 3 (13). – P. 292–297. – ISSN 0956-7976. – Текст: непосредственный.
137. Parkhe, A. Strategic alliance structuring: A game theoretic and transaction cost examination of interfirm cooperation / A. Parkhe // *Academy of Management Journal*. – 1993. – № 36. – P. 794–829. – ISSN 0001-4273. – Текст: непосредственный.
138. Paulhus, D.L. Measurement and control of response bias / D.L. Paulhus // In J.P. Robinson, P.R. Shaver, L.S. Wrightsman (Eds.). *Measures of personality and social psychological attitudes*. – Cambridge: Academic Press, 1991. – P. 17–59. – 768 p. – Текст: непосредственный.
139. Paxton, P. Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship / P. Paxton // *American Sociological Review*. – 2002. – № 2 (67). – P. 254-277. – ISSN 0003-1224. – Текст: непосредственный.
140. Plank, R.E. Perceived trust in business- to-business sales: A new measure / R.E. Plank, D.A. Reid, E.B. Pullins // *Journal of Personal Selling and Sales*

- Management. – 1999. – № 19(3). – P. 61–71. – ISSN 0885-3134. – Текст: непосредственный.
141. Portes, A. Social capital: its origins and applications in modern sociology / A. Portes // *Annual Review of Sociology*. – 1998. – № 22. – P. 1-24. – ISSN 0360-0572. – Текст: непосредственный.
142. Putnam, R.D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital / R.D. Putnam // *Journal of Democracy*. – 1995. – № 1 (6). – P. 65–78. – ISSN 1086-3214. – Текст: непосредственный.
143. Putnam, R.D. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy / R.D. Putnam. – Princeton: Princeton University Press, 1993. – 258 p. – Текст: непосредственный.
144. Ramdas, S.K. Positive leadership behaviour and flourishing: the mediating role of trust in information technology organizations / S.K. Ramdas, H.A. Patrick // *South Asian Journal of Human Resources Management*. – 2019. – № 6(2). – P. 258-277. – ISSN 2322-0937. – Текст: непосредственный.
145. Robbins, B. Measuring Generalized Trust: Two New Approaches / B. Robbins // *SSRN Electronic Journal*. – 2018. – № 1 (51). – P. 305–356. – ISSN 1556-5068. – Текст: электронный.
146. Rothstein, B. All for All: Equality, Corruption, and Social Trust / B. Rothstein, E.M. Uslaner // *World Politics*. – 2005. – № 1 (58). – P. 41–72. – ISSN 0043-8871. – Текст: непосредственный.
147. Rosenberg, M. Misanthropy and attitudes toward international affairs / M. Rosenberg // *Journal of Conflict Resolution*. – 1957. – №4 (1). – P. 340–345. – ISSN 0022-0027. – Текст: непосредственный.
148. Ross, S.A. Adding Risks: Samuelson's Fallacy of Large Numbers Revisited / S.A. Ross // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1999. – № 3 (34). – P. 323–39. – ISSN 0022-1090. – Текст: непосредственный.
149. Rousseau, D. Not So Different After All: A Cross-discipline View of Trust / D. Rousseau, S. Sitkin, R.S. Burt, C.F. Camerer // *Academy of Management Review*. – 1998. – № 23. – P. 393-404. – ISSN 0363-7425. – Текст: непосредственный.

- 150.Sako, M. Determinants of trust in supplier relations: Evidence from the automotive industry in Japan and the United States / M. Sako, S. Helper // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – 1998. – № 34(3). – P. 387–417. – ISSN 0167-2681. – Текст: непосредственный.
- 151.Samuelson, P.A. Risk and uncertainty: A fallacy of large numbers / P.A. Samuelson. – Cambridge, Mass.: MIT Press, 1966. – 771 p. – Текст: непосредственный.
- 152.Schilke, O. A cross-level process theory of trust development in interorganizational relationships / O. Schilke, K. Cook // *Strategic Organization*. – 2013. – № 11. – P. 281-303. – ISSN 1476-1270. – Текст: непосредственный.
- 153.Shapiro, P.S. The Social Control of Impersonal Trust / P.S. Shapiro // *American Journal of Sociology*. – 1987. – №93. – P. 623-658. – ISSN 0002-9602. – Текст: непосредственный.
- 154.Searle, J.R. What Is an Institution? / J.R. Searle // *Journal of Institutional Economics*. – 2005. – № 50. – P.132-157. – ISSN 1744-1374. – Текст: непосредственный.
- 155.Sitkin, S.B. Explaining the Limited Effectiveness of Legalistic ‘Remedies’ for Trust/Distrust / S.B. Sitkin, L.R. Nancy // *Organization Science*. – 1993. – №3. – P. 367–392. – ISSN 1047-7039. – Текст: непосредственный.
- 156.Skinner, D. The dark side of trust: when trust becomes a “Poisoned Chalice” / D. Skinner, G. Dietz, W. Graham, A. Weibel // *Organization*. – 2013. – № 21. –P. 1-19. – ISSN 1350-5084. – Текст: непосредственный.
- 157.Smith, J.B. The effects of organizational differences and trust on the effectiveness of selling partner relationships / J.B. Smith, D.W. Barclay // *Journal of Marketing*. – 1997. – № 61. – P. 3–21. – ISSN 0022-2429. – Текст: непосредственный.
- 158.Spadaro, G. Enhancing feelings of security: How institutional trust promotes interpersonal trust / G. Spadaro, K. Gangl, J.-W.V. Prooijen, P.A.M. Van Lange, C.O. Mosso// *Public Library of Science ONE*. – 2020. – № 9 (15). – pp. 1-22. – ISSN 1932-6203. – Текст: непосредственный.

159. Sztompka, P. *Trust: A Sociological Theory* / P. Sztompka. – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – 227 p. – Текст: непосредственный.
160. Tanis, M. A social identity approach to trust: Interpersonal perception, group membership and trusting behaviour / M. Tanis, T. Postmes // *European Journal of Social Psychology*. – 2005. – № 3 (35). – P. 413-424. – ISSN 0046-2772. – Текст: непосредственный.
161. Too, L.H. Relationship Marketing Customer Loyalty in a Retail Setting: A Dyadic Exploration / L.H. Too, A.L. Souchon, P.C. Thirkell // *Journal of Marketing Management*. – 2001. – № 3-4. – P. 287-319. – ISSN 2333-6080. – Текст: непосредственный.
162. Traber, D. Does Participation in Policymaking Enhance Satisfaction with the Policy Outcome? Evidence from Switzerland / D. Traber // *Swiss Political Science Review*. – 2013. – № 19. – P. 60–83. – ISSN 1424-7755. – Текст: непосредственный.
163. Thomassen, J.J.A. What's Gone Wrong with Democracy, or with Theories Explaining Why It Has? / J.J.A. Thomassen // *In Citizenship and Democracy in an Era of Crisis*, edited by T. Poguntke, S. Rossdeutscher, R. Schmitt-Beck, and S. Zmerli. – London: Routledge, 2015. – P. 34–52. – 278 p. – Текст: непосредственный.
164. Tompson, W. *The Political Economy of Reform: Lessons from Pensions, Product Markets and Labour Markets in Ten OECD Countries* / W. Tompson. – Paris: OECD Publishing, 2009. – 500 p. – Текст: непосредственный.
165. Uslander, E.M. *The Moral Foundations of Trust* / E.M. Uslander. – New York: Cambridge University Press, 2002. – 52 p. – Текст: непосредственный.
166. Van Deth, J.W. Introduction: civicism, equality, and democracy—a “dark side” of social capital? / J.W. van Deth, S. Zmerli // *American Behavioral Scientist*. – 2010. – № 53(5). – P. 631–639. – ISSN 0002-7642. – Текст: непосредственный.
167. Van Oorschot, W. *Welfare State Effects on Social Capital and Informal Solidarity in the European Union: Evidence from the 1999/2000 European Value Survey* / W.

- Van Oorschot, W. Arts, L. Halman // *Policy and Politics*. – 2005. – № 1 (33). – P. 33–54. – ISSN 1470-8442. – Текст: непосредственный.
- 168.Vos, T.R. Institutions / T.R. Vos // in Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, eds, *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Netherlands, Amsterdam: Elsevier, 2001. – P. 13235-13240. – 17000 p. – Текст: непосредственный.
- 169.Weber, L.R. *The Social Construction of Trust* / L.R. Weber, A. Carter. – New York: Kluwer academic/Plenum, 2003. – 180 p. – Текст: непосредственный.
- 170.Whitener, E.M. Managers as Initiators of Trust: An Exchange Relationship Framework for Understanding Managerial Trustworthy Behavior / E.M. Whitener, S.E. Brodt, M.A. Korsgaard, J.M. Werner // *The Academy of Management Review*. – 1998. – №3. – P. 513–530. – ISSN 0363-7425. – Текст: непосредственный.
- 171.Williamson, O.E. *The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead* / O.E. Williamson // *Journal of Economic Literature*. – 2000. – №. 3 (38). – P. 595-613. – ISSN 0022-0515. – Текст: непосредственный.
- 172.Williamson, O. E. Calculativeness, Trust, and Economic Organization / O.E. Williamson // *The Journal of Law and Economics*. – 1993. – №1 (36). – P. 453–486. – ISSN 0022-2186. – Текст: непосредственный.
- 173.Xie, Y.H. Do magnitude and asymmetry of specific asset investment matter in supplier-buyer relationship? / Y.H. Xie, T. Suh, I.-W. Kwon // *Journal of Marketing Management*. – 2010. – №26. – P. 858-877. – ISSN 2333-6080. – Текст: непосредственный.
- 174.Young-Ybarra, C. Strategic flexibility in information technology alliances: The influence of transaction cost economics and social exchange theory / C. Young-Ybarra, M.F. Wiersema // *Organization Science*. – 1999. – № 10(4). – P. 439 – 459. – ISSN 1047-7039. – Текст: непосредственный.
- 175.Zaheer, A. Does trust matter: exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance / A. Zaheer, B. McEvily, V. Perrone // *Organization Science*. – 1998. – № 2. – P. 141–159. – ISSN 1047-7039. – Текст: непосредственный.

176. Zak, P.J. Trust and growth / P.J. Zak, S. Knack // *Economic Journal*. – 2001. – №470 (111). – P. 295–321. – ISSN 0013-0133. – Текст: непосредственный.
177. Zboja, J.J. The Impact of Brand Trust and Satisfaction on Retailer Purchase Intentions / J.J. Zboja, C.M. Voorhees // *Journal of Services Marketing*. – 2006. – № 5. – P. 381-390. – ISSN 0887-6045. – Текст: непосредственный.
178. Zucker, L.G. Institutional theories of organization / L.G. Zucker // *Annual Review of Sociology*. – 1987. – № 13. – P. 443–464. – ISSN 0360-0572. – Текст: непосредственный.

Электронные ресурсы

179. ВЦИОМ выяснил, какое число россиян доверяет банкам – URL: <https://1prime.ru/20231205/842458538.html> (дата обращения: 08.09.2024). – Текст: электронный.
180. Выкупная операция (Большая Советская Энциклопедия) – URL: https://gufo.me/dict/bse/Выкупная_операция?ysclid=mfveafmbxv233507348 (дата обращения: 25.08.2024). – Текст: электронный.
181. Доверие в российском бизнесе – URL: https://inp.ru/.files/436/0_backup.pdf (дата обращения: 05.08.2024). – Текст: электронный.
182. Доверие как критический фактор достижения стратегических целей социально-экономического и политического развития государства – URL: <http://council.gov.ru/media/files/9SKbz9PvGjZBTHsE8TX3QnAmD9N3b3cf.pdf> (дата обращения: 25.04. 2025). – Текст: электронный.
183. Доверие как фактор и инструмент социально-экономического развития – URL: https://rabe.ru/upload/files/20_02_2021/Презентация%20Аузана%20-%20ДОВЕРИЕ.pdf (дата обращения: 09.09. 2024). – Текст: электронный.
184. Пирамида численности населения мира 1950-н.в. – URL: <https://www.populationpyramid.net/ru/россия/2023/> (дата обращения: 05.03.2024). – Текст: электронный.
185. Предпринимательство в России: доверие, барьеры и факторы успеха – URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii->

- obzor/predprinimatelstvo-v-rossii-doverie-barery-i-factory-uspekha (дата обращения: 08.09.2024). – Текст: электронный.
186. Роль доверия и социального капитала в деятельности российского бизнеса – URL: <https://www.skolkovo.ru/researches/rol-doveriya-i-socialnogo-kapitala-v-deyatelnosti-rossijskogo-biznesa/?ysclid=m52qz1wzqu843802572> (дата обращения: 09.09.2024). – Текст: электронный.
187. Country List Government Debt to GDP – URL: <https://tradingeconomics.com/country-list/government-debt-to-gdp> (дата обращения: 10.08.2024). – Текст: электронный.
188. Covid resilience ranking: The best and worst places to be in 2022 – URL: https://www.bloomberg.com/graphics/covid-resilience-ranking/?utm_source=website&utm_medium=share&utm_campaign=copy (дата обращения: 16.04.2025). – Текст: электронный.
189. Edelman trust barometer – URL: https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2024-02/2024%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report_FINAL.pdf (дата обращения: 08.09.2024). – Текст: электронный.
190. Financial Reform to Address Systemic Risk: Board of Governors of the Federal Reserve System – URL: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090310a.htm?keepThis=true> (дата обращения: 10.07.2025). – Текст: электронный.
191. Key Facts about the Uninsured Population – URL: <https://www.kff.org/uninsured/issue-brief/key-facts-about-the-uninsured-population/> (дата обращения: 11.08.2024). – Текст: электронный.
192. The Guardian: J. Stiglitz: The fruit of hypocrisy – URL: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2008/sep/16/economics.wallstreet> (дата обращения: 06.05.2024). – Текст: электронный.

Приложение А
(справочное)

Таблица А.1 – Распределение респондентов в зависимости от их объективных социально-демографических характеристик

Вопрос	Ответ	Число респондентов, давших данный вариант ответа	Доля данного варианта ответа среди всех ответов респондентов, %
Ваш пол	Женский	312	58
	Мужской	230	42
	Всего	542	
Ваш возраст	17–21	240	44
	22–27	81	15
	28–35	79	15
	36–45	73	13
	46–60	39	7
	60+	30	6
	Всего	542	
На данный момент вашей основной деятельностью является	Веду домашнее хозяйство	3	0,55
	Нахожусь в декретном отпуске	14	2,58
	Нахожусь в поиске работы	31	5,72
	Нахожусь на пенсии	5	0,92
	Работа	219	40,4
	Самозанятость или фрилансерство	31	5,7
	Учеба	239	44,1
	Всего	542	

Вопрос	Ответ	Число респондентов, давших данный вариант ответа	Доля данного варианта ответа среди всех ответов респондентов, %
Ваша профессиональная деятельность чаще всего подразумевает	Выполнение полученных заданий	178	32,84
	Руководство работой других	54	9,96
	Самостоятельное решение задач	197	36,35
	Участие в совместном решении задач	113	20,85
	Всего	542	
Регион вашего постоянного проживания (федеральный округ)	Дальневосточный	11	2
	Приволжский	39	7,2
	Северо-Западный	40	7,4
	Северо-Кавказский	14	2,6
	Сибирский	23	4,2
	Уральский	78	14,4
	Центральный	309	57
	Южный	28	5,2
Всего	542		

Источник: составлено автором

Приложение Б
(справочное)

Таблица Б.1 – Распределение ответов респондентов на вопросы, отражающие уровень институционального доверия

Вопрос	Варианты ответов и соответствующие им доли, %				Средневзвешенная оценка по вопросу
3.1 Как вы думаете, в настоящее время большинство людей стали бы уклоняться от уплаты налогов, если бы у них была такая возможность?	Да (0)	Скорее да (0,2)	Скорее нет (0,8)	Нет (1)	0,245
	33,76	48,15	16,05	2,04	
Вопрос	Да (1)	Скорее да (0,8)	Скорее нет (0,2)	Нет (0)	
3.5 Уверены ли вы в сохранности ваших прав на принадлежащее вам в настоящее время недвижимое имущество (квартира, дом, дача и т.д.)?	36,49	52,16	7,84	3,51	0,798
Вопрос	Варианты ответов и соответствующие им доли, %				Средневзвешенная оценка по вопросу
	Да (1)		Нет (0)		
3.2 Уверены ли вы в том, что отчисления вашего работодателя в Пенсионный фонд обеспечат вам нормальные условия жизни в старости?	15,31		84,69		0,153
3.4 Верите ли вы в сохранность ваших сбережений в денежной форме?	52,03		47,97		0,52
Вопрос	Варианты ответов и соответствующие им доли, %				Средневзвешенная оценка по вопросу
	В большинстве случаев это так (1)	Иногда да, иногда нет (0,5)	Очень редко (0,2)	Нет (0)	
3.3 Считаете ли вы, что полиция защищает	21,77	52,03	18,45	7,75	0,515

Вопрос	Варианты ответов и соответствующие им доли, %				Средневзвешенная оценка по вопросу
интересы простых граждан?					

Источник: рассчитано автором

Приложение В (справочное)

Таблица В.1 – Распределение ответов респондентов на вопросы, отражающие уровень политического доверия

Вопрос	Варианты ответов с экспертными оценками и соответствующие им доли, %		Средневзвешенная оценка по вопросу		
	Да (1)	Нет (0)			
4.1 Считаете ли вы, что важно участвовать в местном самоуправлении?	70,30	29,70	0,703		
Вопрос	Варианты ответов с экспертными оценками и соответствующие им доли, %		Средневзвешенная оценка по вопросу		
	Да (1)	Нет (0)			
4.2 Перед выборами (президентскими, парламентскими, местными) если к вам подходят волонтеры и хотят рассказать о программе, соглашаетесь ли вы при условии, что у вас есть на это время?	47,60	52,40	0,476		
Вопрос	Варианты ответов и соответствующие им доли, %				Средневзвешенная оценка по вопросу
	Да (1)	В большинстве случаев (0,8)	Редко (0,2)	Нет/все наоборот (0)	
4.3 Считаете ли вы, что власть и высокое общественное положение достаются людям, которые этого достойны?	3,51	27,86	43,72	24,91	0,345

Вопрос	Варианты ответов и соответствующие им доли, %				Средневзвешенная оценка по вопросу
	Да, полностью доверяю (1)	Скорее доверяю (0,8)	Скорее не доверяю (0,2)	Нет, не доверяю (0)	
4.4 Насколько вы доверяете традиционным средствам массовой информации (газеты, радио, телевидение)?	2,03	26,01	40,04	31,92	0,308
4.5 Насколько вы доверяете современным средствам массовой информации (Интернет, мессенджеры, социальные сети и т.п.)?	5,54	50,18	33,95	10,33	0,525

Источник: рассчитано автором