

## Роль доверия в общественных отношениях: институциональный аспект

**Кичигин Олег Эмильевич**

Доктор экономических наук, доцент, профессор Высшей школы административного управления Института промышленного менеджмента, экономики и торговли, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, РФ.

E-mail: [kichigin-oleg@mail.ru](mailto:kichigin-oleg@mail.ru)

SPIN-код РИНЦ: [3981-3824](https://elibrary.ru/3981-3824)

### Аннотация

С институциональной точки зрения общественные отношения представляют собой систему контрактных отношений (социальных обменов), основой которых является реализация трансакции сделки, управления или рacionamento. При этом как на предконтрактном, так и на постконтрактном этапе между субъектами общественных отношений возникают специальные условия, позволяющие им принять положительное решение в пользу подготовки и осуществления контрактных отношений. Прежде всего это относится к феномену доверия. В современных научных исследованиях предлагаются различные подходы к определению доверия и его роли при формировании общественных отношений. В общем случае формирование доверия строится на анализе рисков невыполнения сторонами взятых на себя обязательств при осуществлении различных видов социального обмена. С точки зрения институциональной теории доверие представляет собой механизм по снижению трансакционных издержек, связанных с выбором и анализом альтернативных вариантов в развитии общественных отношений. В этом случае доверие представляет собой процесс гармонизации интересов между субъектами социального обмена, в результате которого между ними возникает согласие на реализацию контрактных отношений. При этом формируются необходимые предпосылки для осуществления трансакций, представляющих собой движение прав собственности и свобод. В результате реализации доверия у участников социального обмена возникает понимание того, что в условиях будущей неопределенности возможно достижение положительного результата, удовлетворяющего их требованиям (интересам). Как механизм социального обмена доверие определяется необходимым уровнем доверия, позволяющим субъектам социального обмена снизить трансакционные издержки в процессе его подготовки и осуществления. В этом смысле доверие формирует границы, условия реализации и ограничительные механизмы социального обмена. В работе делается вывод о том, что реализация доверия имеет свои особенности, дальнейшее исследование которых позволит субъектам социального обмена разработать эффективные институциональные алгоритмы и механизмы его реализации.

### Ключевые слова

Доверие, общественные отношения, институт, трансакция, трансакционные издержки, социальный обмен.

## The Role of Trust in Public Relations: Institutional Aspect

**Oleg E. Kichigin**

DSc (Economics), Associate Professor, Professor of the Higher School of Administrative Management of the Institute of Industrial Management, Economics and Trade, Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, Saint Petersburg, Russian Federation.

E-mail: [kichigin-oleg@mail.ru](mailto:kichigin-oleg@mail.ru)

### Abstract

From an institutional point of view, social relations are a system of contractual relations (social exchanges), the basis of which is the implementation of a transaction, management, or rationing. At the same time, both at the pre-contract and post-contract stages, special conditions arise between the subjects of public relations, allowing them to make a positive decision on the preparation and implementation of contract relations. First of all, it refers to the phenomenon of trust. Modern scientific researches offer various approaches to the definition of trust, and its role in the formation of social relations. In general, the formation of trust is based on an analysis of the risks of non-fulfillment by the parties of their obligations in the implementation of various types of social exchange. From the point of view of institutional theory, trust is a mechanism for reducing transaction costs associated with the choice and analysis of alternative options in the development of social relations. In this case, trust is a process of harmonization of interests between the subjects of social exchange, as a result of which there is an agreement between them to implement contractual relations. At the same time, the necessary prerequisites are formed for implementing transactions, which are the movement of property rights and freedoms. As a result of the implementation of trust, the participants of social exchange have understanding that in the conditions of future uncertainty it is possible to achieve a positive result that satisfies their requirements (interests). As a mechanism of social exchange, trust is determined by the necessary level of trust, which allows the subjects of social exchange to reduce transaction costs in the process of its preparation and implementation. In this sense, trust shapes the boundaries, conditions for implementation, and restrictive mechanisms of social exchange. The paper concludes that the implementation of trust has its own characteristics, further study of which will allow the subjects of social exchange to develop effective institutional algorithms and mechanisms for its implementation.

### Keywords

Trust, public relations, institution, transaction, transaction costs, social exchange.

### **Введение**

С институциональной точки зрения основой любого социального обмена является заинтересованность сторон в реализации контрактных отношений по обмену правами собственности на имеющиеся у них ограниченные ресурсы. Формируя институциональные механизмы достижения поставленных целей, стороны, в зависимости от решаемых задач, выбирают базовый тип трансакции: управление, сделка или рacionamento. В этом смысле субъекты социального обмена строят свои отношения в соответствии с действующими в обществе и государстве формальными институтами и неформальными ограничениями. При этом в процессе подготовки и реализации контрактных отношений стороны социального обмена вынуждены искать точки взаимовыгодного сотрудничества, которые позволят им минимизировать риски неопределенности, связанные с выбором оптимального алгоритма их поведения. Необходимо отметить, что реализация любого социального обмена всегда субоптимальна, то есть в зависимости от условий его реализации приводит к достижению разнообразных альтернативных результатов, которые, в свою очередь, характеризуются наличием различных типов и уровней трансакционных издержек. Этим определяется необходимость анализа условий, формирующих издержки, влияющие как на результативность, так и эффективность социального обмена. На наш взгляд, при изучении природы общественных отношений недостаточно полно исследована готовность субъектов социального обмена к его реализации как на начальном (предконтрактном), так и на постконтрактном этапе.

В общем случае на предконтрактном этапе между субъектами социального обмена должно возникнуть доверие, которое, с одной стороны, отражает момент осознания субъектами необходимости совершения социального обмена, что позволяет приступить к его реализации, с другой стороны, определяет затраты процесса социального обмена, а значит, потенциальные границы развития контрактных отношений. При этом отсутствие доверия между субъектами социального обмена нередко приводит к отказу от его осуществления, даже если начальные условия характеризовались как благоприятные. С институциональной точки зрения процесс формирования доверия как часть социального обмена является процессом обмена свободами между участниками общественных отношений, в результате которого они гармонизируют свои интересы и между ними возникает согласие на реализацию контрактных отношений. В этом смысле доверие как обмен свободами между субъектами общественных отношений может быть признано трансакцией. В процессе формирования доверия сторонами анализируются риски возможного невыполнения контрагентами взятых на себя обязательств. В результате этого процесса определяются границы (ограничительные рамки) социального обмена, условия и механизмы его реализации, а также инструменты по снижению затрат контрактных отношений. Понимание природы возникновения и реализации доверия позволит субъектам общественных отношений снизить трансакционные издержки и осуществить выбор наиболее оптимального варианта социального обмена. Этим определяется актуальность настоящего исследования, ориентированного на получение знания о доверии как социальном явлении в общественных отношениях.

Целью настоящей работы является исследование институциональной природы возникновения доверия и его роли в развитии общественных отношений. Задачами, конкретизирующими данную цель, являются: 1) уточнение определения доверия как социального явления; 2) определение мнимого (недоверного) доверия и достоверного (справедливого) доверия, выявление факторов, влияющих на их формирование; 3) анализ влияния мнимого и

достоверного доверия на эффективность социального обмена с точки зрения возникновения транзакционных издержек; 4) рассмотрение доверия как процесса, механизма и результата социального обмена.

### **Обзор литературы**

В современных научных исследованиях доверие признано ключевым условием в подготовке к осуществлению социального обмена. Однако отсутствие скоординированных подходов, способных объяснить роль доверия в механизмах социально-экономического развития общества и государства, привело к размытию общей классификации понятия доверия.

Мы согласны с мнением А.Ю. Алексеевой, которая утверждает, что, «несмотря на повышенное внимание к феномену доверия, трактовка его природы остается дискуссионной, нет однозначных индикаторов, с помощью которых можно идентифицировать его проявления в разных фрагментах социальной жизни. В этой ситуации важно выбрать систему координат, в пространстве которой мы изучаем разные формы доверия» [Алексеева 2004, 136]. В своем исследовании она перечисляет причины такого разнообразия, к которым относит: во-первых, необходимость гармонизации интересов между разными субъектами, «каковыми выступают другие индивиды, группы, организации, социальные институты»; во-вторых, возможность альтернативного выбора различных способов проявления доверия; в-третьих, возможность анализа рисков (последствий) принятия решения, основанного на доверии между сторонами.

Аналогичной точки зрения придерживается И.В. Глушко, которая видит причину отсутствия единого представления о доверии в парадигмальной ограниченности научных дисциплин и в различных методологических предпочтениях авторов<sup>1</sup>. Однако обзор научной литературы, в которой широко представлены различные современные подходы к понятию доверия [Гуриева, Борисова 2014; Крючкова 2017; Леонова 2015], дает возможность утверждать, что имеются обоснованные принципы, позволяющие уточнить общую структуру классификации доверия, а также природу его возникновения. На наш взгляд, базой для общей классификации доверия является возможность его исследования на основе межличностного (социально-психологического) и институционального подхода (генерализованное доверие).

Прежде всего хотелось бы отметить, что во многих современных социальных исследованиях межличностное доверие определяется понятием «феномен», то есть как чувственно постигаемое явление [Зинченко 2001; Купрейченко 2008]. В качестве феномена доверие связывается с надеждой, ожиданием, предчувствием, внутренним состоянием готовности и т.д. В этом смысле возникает понятие о психологическом доверии, которое определяет субъективно личностные отношения между субъектами общественных отношений [Селигмен 2002]. Некоторые ученые исследуют доверие как социальную эмоцию, определяющую мотивацию человека к действию. Например, А.В. Белянин и В.П. Зинченко утверждали, что доверие состоит из многообразной гаммы эмоций, проявлений и противопоставлений, одинаково важных как для понимания внутреннего мира человека, его намерений и мотивов, так и для понимания его поведения и деятельности [Белянин, Зинченко 2010, 10].

Мы также согласны с мнением И.Ю. Леоновой, которая рассматривала доверие как симбиоз его рациональной и эмоциональной составляющей, основанной на действии неформальных институтов, отражающих единство ценностей и мотивов субъектов социального обмена,

<sup>1</sup> Глушко И.В. Доверие и недоверие как социальные практики российского общества: методология трансдисциплинарного исследования и социальная реальность. Автореферат дисс. ... доктора фил. наук Ростов-на-Дону, 2016.

выраженных в «оценке их доброй воли». В свою очередь, рациональная составляющая строилась на предсказуемости поступков контрагентов, которые способны выполнить взятые на себя обязательства за счет своей высокой компетентности и результативности труда [Леонова 2015]. На наш взгляд, не требует отдельных доказательств тот факт, что доброжелательность, порядочность и открытость в отношениях являются успехом реализации социального обмена, а мотивированность на достижение общей цели становится основой решения возникающих проблем.

Развивая мысль о доверии как основе общественных отношений, А.Ю. Алексева пришла к выводу о том, что доверие является способом поддержания стабильности социальных взаимоотношений. Мы согласны с ее утверждением о доверии как эффективном инструменте общественных отношений, который позволяет снизить издержки социального обмена, сформированные непредсказуемой логикой действий человека, что в условиях ограниченного контроля приводит к непрозрачности большого числа социальных ситуаций [Алексева 2004, 136].

Доверие позволяет субъекту социального обмена преодолеть психологическую неуверенность, что в условиях слабой предсказуемости результатов сделки может стать основополагающим фактором ее осуществления. Доверяя, индивид добровольно берет на себя риски, связанные с процессом принятия управленческого решения, а также возлагает на себя всю полноту ответственности за вероятные результаты социального обмена в условиях будущей неопределенности. Оценивая риски общественных отношений, Э. Гидденс утверждал, что «понятие риска становится центральным в обществе, которое прощается с прошлым, с традиционными способами деятельности, которое открывается для неизведанного будущего. Это утверждение относится в равной мере как к риску в институционализированной среде, так и в других сферах» [Гидденс 1994, 109].

С институциональной точки зрения любые риски общественных отношений представляют собой отклонения от заданной траектории развития социального контракта и отражают возникновение различных типов транзакционных издержек при выборе альтернативных вариантов социального обмена. В этом смысле при нулевых транзакционных издержках никаких рисков возникать не будет, при этом отпадет необходимость в реализации каких-либо институтов, снижающих их. Во многих случаях возникновение рисков является потенциальной основой конфликтов в социальном обмене как на предконтрактном, так и на постконтрактном этапе его осуществления. На наш взгляд, (в реальных условиях) уровень риска, связанный с возникновением ситуации неопределенности, прямо пропорционален уровню ограниченной рациональности и склонности к оппортунистическому поведению субъектами социального обмена.

В общем случае можно утверждать, что психика непосредственных носителей доверия, которыми являются конкретные субъекты общественных отношений, выступает в качестве одной из социально-психологических функций при формировании и реализации социального обмена. По мнению В. П. Зинченко, основой механизма формирования психологического доверия является индивидуальный опыт, тесно связанный с семейной, национальной, той или иной социальной средой. Поэтому следует говорить о различных культурах доверия [Зинченко 2001].

Выводу о природе возникновения доверия не противоречат определения, в которых упор делается на веру в порядочность (честность), а также готовность следовать установленным правилам. На наш взгляд, эти два момента не равнозначны, однако взаимосвязаны и близки по своей природе. Доверие как вера в порядочность подразумевает веру в порядок, то есть в незыблемость социальных норм поведения при формировании общественных отношений.

Кроме того, вера в порядочность основана на результативности социальных механизмов, направленных на принуждение любого субъекта общественных отношений к неукоснительному выполнению правил, установленных обществом. В этом смысле вера в порядочность основана на принадлежности субъектов социального обмена к одному и тому же сообществу, к одной и той же культуре или образу жизни [Барсукова 2004]. В реальной жизни субъектами общественных отношений учитывается степень гармонизации между личными и общественными интересами, поэтому доверие можно рассматривать как готовность (согласие) следовать правилам игры, принятым в обществе. В этом смысле доверие подразумевает внутреннюю подчиненность субъектов общественных отношений установленным в обществе формальным институтам и неформальным ограничениям [Жуковская 2011].

По мнению С.Д. Гуриева и М.М. Борисова, доверие является основой нравственно-моральных стандартов независимо от экономических показателей [Гуриева, Борисова 2014]. Ф. Фукуяма утверждал, что доверие — это продукт общественных отношений, отражающий развитие неформальных институтов (общепринятых норм, культурных традиций и обычаев), в соответствии с которыми готовность оказать помощь становится основой поведения любого члена общества [Фукуяма 2004]. На наш взгляд, необходимо уточнить, что в разных обществах нормы поведения по однотипному социальному обмену могут существенно отличаться, следовательно, будут отличаться уровни требований к выполнению установленных правил, а также готовность субъектов общественных отношений нести издержки по их выполнению. О психологическом доверии как основе социальных отношений высказывался И.В. Антоненко, который утверждал, что «степень доверия напрямую определяет качество взаимодействия, его эффективность, и значит результат. А результат взаимодействия, в свою очередь, влияет на стороны взаимодействия ... на их основе складывается и развивается система взаимоотношений и социальных практик» [Антоненко 2014, 101].

Совершенно справедливо, что доверие рассматривается как фактор развития социальных практик [Шугальский 2012], которые, в свою очередь, являются формами функционирования социальных институтов [Антонова 2009]. В этом смысле о доверии целесообразно говорить как о социокультурном явлении, уровень которого необходимо рассматривать в контексте процесса эволюции социальных отношений. Развивая данную мысль, Ф. Фукуяма утверждал, что благодаря существующим институциональным нормам и ценностям в обществе формируется социальный контракт, в котором доверие, основанное на следовании общим нормам, реализует ожидаемую предсказуемость в поведении других членов общества [Фукуяма 2004].

Ряд авторов считают, что доверие (в широком смысле) является основой формирования всех социальных институтов [Антонова 2009; Шабанова 2006]. Институты как правила поведения людей вырабатывают у субъектов социального обмена доверие к установленным обществом ограничительным рамкам социального взаимодействия [Селигмен 2002; Хренов 2015]. Мы согласны, что без доверия к социальным институтам процесс социального взаимодействия между субъектами социального обмена трудно реализуем, а в некоторых случаях вообще не возможен. В этом смысле можно говорить об институциональном доверии как доверии к механизмам, обеспечивающим устойчивость и результативность социального обмена за счет легитимного применения обществом и государством потенциала насилия. На наш взгляд, природа возникновения институционального доверия близка по смыслу природе генерализованного, или обобщенного, доверия — понятие, которое сформулировал Э. Гидденс. По его мнению, индивиды обладают способностью взаимодействовать с окружающими их людьми (сообществами), а также социальными институтами, которые заслуживают доверия [Гидденс 1994]. В данном случае будет

справедливым утверждение о том, что обобщенное доверие отражает интегральный результат бесконечного множества социальных обменов в системе общественных отношений. При этом на уровень обобщенного доверия существенное влияние оказывает эволюция институциональной среды социально-экономического развития общества.

Необходимо отметить, что основой многих концепций, раскрывающих природу социального взаимодействия, является генерализованное доверие, которое выступает как предпосылка возникновения социального капитала. В общем случае под социальным капиталом как инструментом социального развития понимается «совокупность реальных и потенциальных ресурсов, существующих благодаря системе социальных связей» [Бурдые 2002, 66].

Занимаясь изучением эффективности институтов, Р. Патнем пришел к выводу, что формирование социокультурных основ общественных отношений во многом зависит от уровня доверия в обществе. При этом вера в незыблемость институтов позволяет обществу преодолевать оппортунизм, то есть ситуацию, в которой общий интерес не осознается. Исследуя гражданскую активность в современных общественных отношениях, Р. Патнем выявил факторы, оказывающие разнонаправленное влияние на генерализованное доверие, а именно: снижение уровня жизни; изменение социальной мобильности; увеличение возможностей для индивидуальных социальных действий в сфере производства и досуга [Патнем 1996].

Анализируя роль доверия в конструировании социальных институтов, А.Е.Хренов выявил следующие характерные моменты: «доверие ситуационно и связано с определенным контекстом; доверие характерно для состояния зависимости; доверие связано с взаимодействием; доверие носит добровольный характер и связано с выбором альтернатив социального действия; доверие динамично по своей природе (оно может усиливаться или ослабевать, увеличиваться или уменьшаться)» [Хренов 2015, 184]. В настоящем исследовании мы будем придерживаться этого мнения.

### ***Методология исследования***

Анализ рассмотренных выше взглядов на природу возникновения доверия позволяет утверждать, что доверие между субъектами общественных отношений оказывает непосредственное влияние на принятие ими решений в отношении необходимости и возможности осуществления различных видов трансакций социального обмена. С институциональной точки зрения формирование доверия зависит, во-первых, от уровня и возможности обработки достоверной информации, имеющейся у субъектов общественных отношений; во-вторых, от наличия социокультурных ценностей, определяющих неформальные ограничения общественных отношений; в-третьих, от эффективности формальных институтов, действующих в государстве.

Для уточнения природы возникновения доверия и его роли в общественных отношениях доверие предлагается классифицировать по субъектам общественных отношений, реализующим социальный обмен, и по особенностям влияния доверия на процесс социального обмена. При этом если все субъекты социального обмена условно разделить на индивидуальные и коллективные, то к основным формам доверия между ними относятся межличностное (социально-психологическое) и институциональное доверие (Рисунок 1).

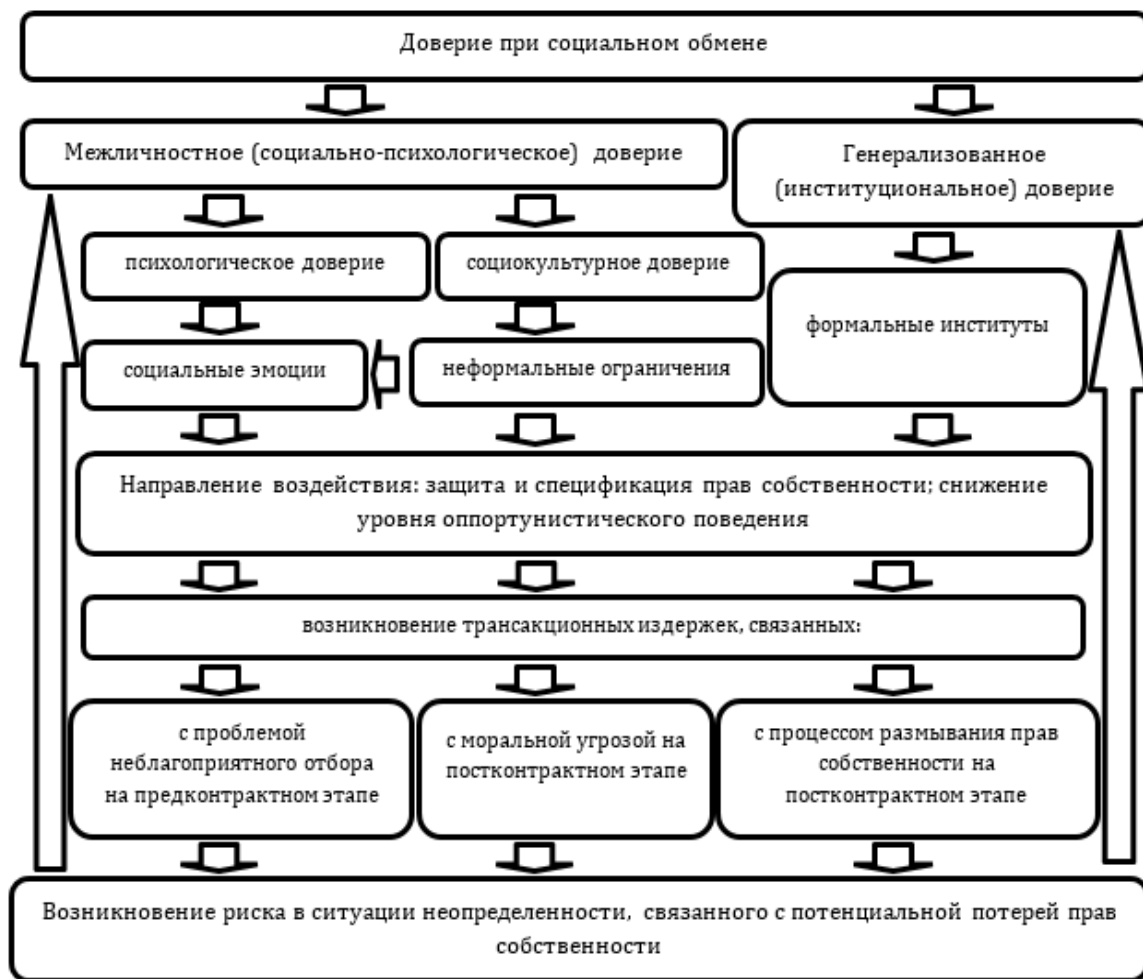


Рисунок 1. Формирование понятия о транзакции доверия в социальных обменах<sup>2</sup>

Основой возникновения институционального доверия является деятельность формальных институтов, созданных и защищенных органами государственной власти и местного самоуправления. В этом смысле, с одной стороны, институциональное доверие опирается на действующие нормативно-правовые акты, формирующие границы социального обмена, с другой стороны, отражает признание субъектами социального обмена легитимности методов и инструментов государственного насилия, реализуемого государственной властью в процессе создания ею общественных благ.

В отличие от институционального доверия, межличностное доверие формируется ограничительными рамками, которые определены культурой или образом жизни конкретного сообщества. При этом межличностное доверие можно условно разделить на психологическое доверие, основанное на социальных эмоциях, и социокультурное доверие, основанное на неформальных институтах общества. На наш взгляд, между психологическим и социокультурным доверием имеется взаимосвязь, которая строится на установленных обществом неформальных ограничениях, принятых субъектами социального обмена за основу поведения в «узком» кругу своего индивидуального общения.

В свою очередь, взаимосвязь между межличностным и институциональным доверием может быть выражена в виде абстрактных расстояний между субъектами социального обмена и в каждом конкретном социальном обмене во многом зависит от используемых функций и трансформационных возможностей формальных и неформальных институтов. При этом доверие

<sup>2</sup> Составлено автором.

как психологическое расстояние между субъектами определяется каждым субъектом самостоятельно. Оно зависит от уровня самооценки субъектами своих личных качеств в готовности к реализации или отказу от социального обмена. Доверие как институциональное расстояние между субъектами определяется каждой стороной социального обмена через доверие к действующим в обществе институтам. Основой такого доверия является, во-первых, теоретическое понимание действующих в обществе институциональных механизмов по защите и спецификации прав собственности, которое могло быть получено в процессе обучения или на основании доступных сведений из различных источников информации, во-вторых, личный опыт использования нормативно-правовой среды. Разработка и обоснование конкретных показателей для оценки психологического расстояния между субъектами социального обмена требуют отдельного исследования и не являются задачей настоящей работы.

В общем случае как межличностное, так и институциональное доверие направлено на гармонизацию интересов между субъектами социального обмена. В реальной жизни субъекты социального обмена стремятся предвидеть действия своих контрагентов как на этапе предконтрактных отношений, так и в постконтрактном периоде. При этом имеющаяся непредсказуемость в действиях контрагентов создает риски неопределенности в их взаимоотношениях. В общем случае можно утверждать, что если мы доверяем, то мы берем на себя риски социального обмена. По нашему мнению, ситуация неопределенности возникает, во-первых, из-за слабого контроля над действиями контрагента, во-вторых, из-за ошибочного прогнозирования его поведения. Во многом данные риски формируются в связи с отсутствием необходимой достоверной информации, высокой стоимости ее поиска и обработки, а также асимметрией в ее распределении между участниками контрактных отношений. Наличие данной проблемы вынуждает участников общественных отношений нести затраты по созданию и использованию специфических механизмов, снижающих риски неопределенности контрактных отношений [Кичигин 2018]. С институциональной точки зрения основой таких механизмов являются формальные и неформальные институты, создающие ограничительные рамки социального обмена, выход за которые трактуется обществом и государством как нарушение, возлагающее на нарушителя специальные санкции, компенсирующие убытки пострадавшей стороне. В этих условиях опора на формальные и неформальные институты позволяет участникам социального обмена снизить риски, связанные с возникновением зон неопределенности в общественных отношениях. При этом неформальные ограничения принимают главенствующую роль в том случае, если отсутствуют стимулы подчинения формальным правилам и имеется возможность извлечения монопольного дохода в процессе уклонении от их исполнения [Кичигин, Родионов 2017].

### ***Результаты исследования***

В широком смысле можно утверждать, что доверие — это социальное явление, которое представляет собой веру в возможность гармонизации интересов между субъектами общественных отношений за счет возможности использования ими формальных институтов и неформальных ограничений в условиях социальной неопределенности.

В узком смысле общественные отношения могут рассматриваться в качестве социальных обменов или контрактных отношений. В этом случае как межличностное, так и институциональное доверие представляет собой готовность субъектов социального обмена следовать установленным в обществе правилам с целью снижения рисков контрактных отношений, которые с институциональной точки зрения обусловлены различными трансакционными издержками контрактных отношений.



Взаимосвязь доверия с действующими в обществе нормами и правилами поведения позволяет рассматривать доверие как элемент защиты и спецификации прав собственности, направленный на снижение транзакционных издержек социального обмена. С институциональной точки зрения стоимость активов (или пучка правомочий), которыми обладают субъекты социального обмена, находится в прямой зависимости от уровня спецификации и защиты прав собственности на эти активы. Этот момент является крайне важным при анализе стоимости как самого процесса обмена, так и стоимости специфических активов, участвующих в процессе обмена. По нашему мнению, не менее важным является то, что доверие представляет собой процесс движения и обмена свободами между субъектами общественных отношений в сфере политического, социального или экономического обмена. С помощью доверия формируются условия социального обмена, направленные на снижение отдельных видов транзакционных издержек на предконтрактном и постконтрактном этапе. В настоящем исследовании под свободой мы будем понимать экономическую свободу, определение которой дал Ф. Хайек: «это свобода любой деятельности, включающая право выбора и сопряженные с этим риск и ответственность» [Хайек 2005, 113]. По нашему мнению, доверие по своей сути является транзакцией, так как представляет собой движение и обмен свободами между субъектами социального обмена. Однако обоснование правильности этой гипотезы не является задачей настоящей работы и требует отдельного исследования.

Для более глубокого понимания механизмов формирования зон неопределенности в общественных отношениях, связанных с доверием между субъектами социального обмена, необходимо уточнить понятие о мнимом и достоверном доверии.

Мнимое (недостоверное) доверие — это доверие, основанное на недостоверной информации о деятельности и намерениях участников общественных отношений, действующих в условиях асимметрии информации. Мнимое доверие усиливается высоким уровнем ограниченной рациональности, что позволяет контрагентам вести себя оппортунистически. В общем случае к основным факторам, формирующим асимметрию информации, относятся:

- 1) высокая стоимость поиска и обработки информации;
- 2) сложность анализа возможных альтернатив поведения субъектов общественных отношений;
- 3) сложность выбора из имеющихся альтернатив наиболее оптимального варианта реализации социального обмена в конкретных условиях.

В свою очередь, достоверным (справедливым) доверием можно считать доверие, основанное на приверженности субъектов общественных отношений следовать выполнению норм формального права, установленного органами государственной власти и местного самоуправления, а также выполнению ими неформальных ограничений общественных отношений, не противоречащих общей направленности формальных институтов.

По нашему мнению, (с институциональной точки зрения) уровень недостоверного доверия усиливает транзакционные издержки в общественных отношениях, что ведет к формированию зон неопределенности как на предконтрактном этапе, так и на постконтрактном этапе социального обмена.

На предконтрактном этапе высокий уровень недостоверного доверия усиливает возникновение проблемы неблагоприятного отбора, суть которой состоит в том, что отбор потенциальных претендентов на участие в социальном обмене не является бесплатным процессом. Его стоимость зависит от количества критериев и показателей в оценке претендентов. Поэтому

для снижения стоимости процесса отбора участники общественных отношений вынуждено минимизируют количество таких критериев и показателей. Это приводит к тому, что в процессе отбора участвуют наихудшие претенденты из всех имеющихся.

На наш взгляд, наличие необоснованно высокого уровня мнимого доверия является основной предпосылкой снижения результативности процесса отбора, так как создает ложную уверенность в возможности снижения издержек предконтрактных отношений за счет снижения общего количества критериев в оценке претендента на социальный обмен. Кроме того, мнимое доверие оказывает негативное воздействие на процесс качественного анализа предшествующей деятельности претендента, то есть его способности выполнять взятые на себя обязательства. В этих условиях мнимое доверие усиливает отрицательные эффекты от процесса подготовки к социальному обмену.

В свою очередь, высокий уровень доверия, основанного на приверженности субъектов социального обмена выполнению норм формальных институтов и неформальных ограничений, повышает уровень их ответственности за взятые на себя обязательства. Это позволяет субъектам социального обмена на предконтрактном этапе снизить издержки отбора претендентов за счет уменьшения количества параметров такого отбора. В этом смысле можно утверждать, что наличие достоверного доверия увеличивает эффективность социального обмена.

На постконтрактном этапе формирование зон неопределенности будет во многом зависеть от возникновения проблемы моральной угрозы, связанной с наличием у субъектов социального обмена склонности к оппортунизму. В этих условиях достоверное доверие или опора на формальные и неформальные институты позволят субъектам социального обмена эффективно противодействовать проявлению различных видов оппортунистического поведения. Напротив, мнимое доверие создаст ложные предпосылки в анализе деятельности субъектов, осуществляющих социальный обмен, что негативно отразится на его конечных результатах.

На наш взгляд, требующим отдельного изучения является тот факт, что при формировании доверия субъекты социального обмена анализируют складывающиеся между ними отношения прежде всего с точки зрения имеющихся у них потенциалов насилия, то есть способности навязать контрагенту особые условия, в которых наиболее полно раскроются имеющиеся у них конкурентные преимущества. Анализ потенциалов насилия позволяет сторонам не только выбрать наиболее выгодные условия обмена, но и дает возможность применения внешних механизмов, способных выровнять эти потенциалы. К таким механизмам можно отнести использование системы страхования (транзакция сделки) или привлечение третьей стороны, гарантирующей исполнение условий договора (транзакция рациирования). С этой точки зрения доверие между субъектами социального обмена возникает тогда, когда на основании анализа имеющихся потенциалов насилия стороны пришли к пониманию возможности их выравнивания. При этом наличие эффективных механизмов выравнивания потенциалов насилия позволяет сторонам достигнуть паритета интересов как на предконтрактном этапе их взаимоотношений, так и в процессе осуществления базовой транзакции.

Кроме того, в процессе осуществления доверия стороны социального обмена подтверждают свою заинтересованность в объекте социального обмена. При этом уровень заинтересованности будет расти, если существуют условия, позволяющие наиболее полно оценить способность, возможность и право контрагента на имеющийся у него специфический актив, предлагаемый к обмену. В общем случае процесс формирования согласия на осуществление социального обмена будет являться внешней стороной реализации транзакции доверия как процесса обмена правами собственности и свободами, а внутренней стороной будет возникновение различных типов транзакционных издержек.

Как было замечено выше, механизмы социального обмена во многом зависят от возможности субъектов рассчитать потенциальные альтернативы поведения и выбрать для себя наиболее предпочтительный вариант. Например, доверие можно рассматривать как альтернативу страховому обеспечению, снижающему ущерб от риска возникновения различных зон неопределенности в отношениях между субъектами социального обмена.

В этом смысле доверие представляет собой механизм выбора альтернативных и субоптимальных вариантов, основанных на возможности снижения различных видов производственных и транзакционных издержек. При этом если доверие является механизмом снижения транзакционных издержек социального обмена в условиях неопределенного будущего, то можно предположить, что чем очевидней результат контрактных отношений, тем меньше транзакционные издержки его получения, а значит, тем меньше необходимый уровень доверия, требующийся для реализации социального обмена. Более того, если субъекты социального обмена уверены в том, что контракт между ними будет заключен и положительный результат будет получен во всех случаях, то уровень доверия между субъектами социального обмена вообще не имеет принципиального значения. С институциональной точки зрения уровень доверия определяется способностью и возможностью субъектов социального обмена получать и специфицировать результаты доверия, то есть определять права и обязанности сторон по осуществлению социального обмена, а также механизмы его реализации исходя из паритета имеющихся у них интересов.

По нашему мнению, доверие можно рассматривать не только как процесс и механизм, но и как результат (фактор), определяющий характер социального обмена. Как результат доверие подразумевает готовность субъектов осуществить социальный обмен в зависимости от уровня доверия (от полного доверия до недоверия) между ними. В этом смысле возникает закономерный вопрос о возможности социального обмена в условиях полного или частичного недоверия между субъектами общественных отношений. Многие исследователи изучали этот вопрос [Кертман 2006; Либман 2007], однако в современной литературе четкого ответа на него получено не было. На наш взгляд, если социальный обмен можно определить как сделку, в которой доверие к контрагенту основано на личных взаимоотношениях, а также вере в незыблемость и действенность формальных институтов и неформальных ограничений, то возможно как минимум два подхода. В рамках первого (классического) подхода отсутствие доверия ведет к полному отказу от сделки. Однако в рамках более широкого подхода, учитывающего влияние институциональной среды на условия социального обмена, отсутствие доверия между субъектами общественных отношений не является непреодолимым препятствием для его осуществления.

На наш взгляд, исследуя процесс социального обмена, необходимо учитывать объективно существующие механизмы убеждения и принуждения, действующие в отношении его субъектов. Механизм убеждения является внутренним механизмом субъекта социального обмена. Он основан на личных знаниях и способности субъекта социального обмена к анализу окружающей его действительности. В этом смысле механизм убеждения обеспечивает заинтересованность субъекта в обмене, а также понимание условий и предмета обмена. Безусловно, складывающиеся убеждения зависят от влияния на субъект внешних факторов, однако не отражают их критического воздействия на принятие субъектом управленческого решения. В общем случае можно утверждать, что механизм убеждения по отношению к субъекту социального обмена является субъективным фактором, а процесс социального обмена по своей природе — добровольным.

В свою очередь, механизмы принуждения отражают принципы, нормы и алгоритмы поведения, установленные формальными институтами и неформальными ограничениями, то есть по отношению к субъекту социального обмена являются внешними факторами при принятии им управленческого решения. В этом случае институциональная среда формирует ограничительные рамки и инструменты социального обмена, в которых роль доверия личности к социальному обмену является вторичной по отношению к мнению общества или государства. Обществом и государством создаются правила, которые вне зависимости от личного доверия к ним являются для любого субъекта социального обмена основополагающими. Например, обращение в органы внутренних дел, прокуратуру или суд может являться для субъекта социального обмена безальтернативным вариантом. Так, при обращении в суд независимо от того, насколько субъекты доверяют друг другу и непосредственно суду, суд рассмотрит и вынесет решение в отношении ранее реализуемой транзакции сделки или управления. Наиболее ярко этот момент отражается в социальных обменах, использующих различные формы имплицитных контрактов, когда стороны контракта, соблюдая нормы действующего законодательства, не согласовывают свои действия в каждом конкретном случае. Другими словами, возникает ситуация, при которой субъект на определенных условиях принуждается к совершению социального обмена в условиях недоверия к контрагенту и (или) к механизмам этого обмена. В этом смысле процесс социального обмена по отношению к внешней институциональной среде является объективным, а по отношению к субъекту социального обмена — принудительным (или насильственным).

Это значит, что социальный обмен возможен в условиях частичного, а в некоторых случаях полного недоверия между субъектами социального обмена. Другими словами, само по себе наличие недоверия не является критичным условием, формирующим отказ от социального обмена. На наш взгляд, уровень доверия формирует (отражает) потенциальную величину транзакционных издержек социального обмена. В общем случае положительный уровень доверия снижает транзакционные издержки социального обмена. Напротив, отрицательный уровень доверия их увеличивает. В том случае если величина транзакционных издержек социального обмена превысит результат, удовлетворяющий его участника, то социальный обмен не состоится. При этом если величина транзакционных издержек, по мнению участника социального обмена, удовлетворяет его, то даже при отрицательном уровне доверия (при недоверии) социальный обмен будет осуществлен.

На наш взгляд, ответ на вопрос о возможности социального обмена в условиях полного или частичного недоверия между субъектами общественных отношений крайне важен и требует дальнейшего глубокого исследования. Он позволяет предложить обществу и государству институциональные механизмы, направленные на создание условий, обеспечивающих возможность осуществления социальных обменов в неблагоприятных условиях. При этом наличие возможности осуществления социальных обменов в условиях полного или частичного недоверия между субъектами социального обмена будет являться индикатором эффективности институциональной среды социально-экономического развития общества.

### **Выводы**

Таким образом, в статье уточнено определение доверия в широком и узком смысле. В широком смысле доверие как социальное явление представляет собой веру в возможность гармонизации интересов между субъектами общественных отношений за счет возможности использования ими формальных институтов и неформальных ограничений в условиях социальной неопределенности. Как социальное явление доверие имеет две основные формы: межличностную и институциональную.

В узком смысле доверие как ключевой институциональный элемент взаимодействия участников социального обмена представляет собой их готовность следовать установленным в обществе нормам и правилам с целью снижения рисков контрактных отношений, обусловленных возникновением трансакционных издержек в процессе формирования и реализации этих отношений.

В ходе анализа даны определения мнимого (недостоверного) и достоверного (справедливого) доверия, согласно которым:

- доверие, основанное на недостоверной информации о деятельности и намерениях участников общественных отношений, действующих в условиях асимметрии информации, является мнимым (недостоверным);
- доверие, основанное на приверженности субъектов общественных отношений в условиях недостоверной и/или асимметричной информации при формировании и реализации контрактных отношений следовать выполнению норм формального права, а также выполнению ими неформальных ограничений, не противоречащих общей направленности формальных институтов, является достоверным (справедливым) доверием.

К факторам, влияющим на формирование мнимого и достоверного (справедливого) доверия относятся: ограниченная рациональность субъектов общественных отношений; склонность участников контрактных отношений к оппортунистическому поведению; асимметрия информации между субъектами социального обмена.

Проанализировано также влияние мнимого и достоверного доверия на эффективность социального обмена на предконтрактном и постконтрактном этапе социального обмена. Выявлено, что высокий уровень недостоверного доверия усиливает трансакционные издержки, что ведет к формированию зон неопределенности в общественных отношениях и требует создания и реализации институтов, способных их снизить.

В исследовании феномен доверия рассмотрен как процесс, механизм и результат социального обмена. Как процесс доверие является совокупностью действий, направленных на гармонизацию интересов между субъектами общественных отношений. Как механизм доверие представляет собой последовательность состояний, определяющих выбор альтернативных и субоптимальных вариантов, основанных на возможности снижения различных видов производственных и трансакционных издержек. Как результат доверие представляет собой готовность субъектов осуществить социальный обмен в зависимости от уровня доверия (от полного доверия до недоверия) между ними. Выявлено, что в условиях развитой институциональной среды социальный обмен возможен при отсутствии полного межличностного доверия.

Кроме того, выявлено, что доверие как социальное явление формирует различные виды трансакционных издержек, а также возможности институтов снижать эти издержки, поэтому может быть отнесено к трансакции как движению прав собственности и свобод. Направлением дальнейшего исследования является обоснование доверия как трансакции в виде свободы, которая способна как к движению, так и обмену между субъектами социального обмена.

Список литературы:

- Алексеева А.Ю. Концептуальные основы исследования феномена доверия: обзор основных подходов // Мир экономики и управления. 2004. Т. 4. № 1. С. 136–151.
- Антоненко И.В. Социальная психология доверия // Приволжский научный вестник. 2014. № 11-2 (39). С. 99–104.
- Антонова Н.Л. Социальная практика: теоретико-методологические основания исследовательского анализа // Известия Уральского государственного университета. Серия 3: Общественные науки. 2009. № 4 (70). С. 92–98.
- Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.
- Белянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Либеральная миссия, 2010.
- Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74.
- Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность // Thesis. 1994. Вып. 5. С. 107–134.
- Гуриева С.Д., Борисова М.М. Доверие как социально-психологическое явление // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Социология. 2014. № 4. С. 126–136.
- Жуковская Е.В. Доверие как норма и процесс ее институционализации // Бизнес Информ. 2011. № 8. С. 214–216.
- Зинченко В.П. Психология доверия. Самара: Изд-во СИОКПП, 2011.
- Кертман Г. Межличностное доверие в России // Социальная реальность. 2006. № 4. С. 7–24.
- Кичигин О.Э. К вопросу о решении проблемы гармонизации интересов субъектами социального обмена: институциональный подход // Государственное управление. Электронный вестник. 2018. № 70. С. 220–245. DOI: [10.24411/2070-1381-2018-00091](https://doi.org/10.24411/2070-1381-2018-00091)
- Кичигин О.Э., Родионов Д.Г. Политическая рента и проблемы развития институтов экономического федерализма // Экономика и предпринимательство. 2017. № 10–2 (87). С. 144–149.
- Крючкова И.М. Социально-психологические характеристики феномена «Доверия» в работах отечественных психологов // Russian Journal of Education and Psychology. 2017. Т. 8. № 8–1. С. 112–124. DOI: [10.12731/2218-7405-2017-8-112-124](https://doi.org/10.12731/2218-7405-2017-8-112-124)
- Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Институт психологии РАН, 2008.
- Леонова И.Ю. Доверие: понятие, виды и функции // Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика». 2015. Т. 25. № 2. С. 34–41.
- Либман А.М. Политическая логика формирования экономических институтов в России // Пути российского посткоммунизма: очерки / под ред. М. Липман, А. Рябова. М.: Изд-во Р. Элинина, 2007. С. 99–162.
- Патнем Р. Чтоб демократия сработала: гражданские традиции в современной Италии. М.: Библиотека Московской школы политических исследований, 1996.
- Селигмен А.Б. Проблема доверия. М.: Изд-во Идея-Пресс, 2002.
- Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004.
- Хайек Ф.А. фон Дорога к рабству. М.: «Новое издательство», 2005.

Хренов А.Е. Роль доверия в конструировании социальных институтов // Труды Санкт-Петербургского института культуры. 2015. Т. 208. С. 183–192.

Шабанова М.А. О некоторых преимуществах интеграции экономического и социологического анализа институциональных изменений // Экономическая социология. 2006. Т. 7. № 5. С. 28–38.

Шугальский С.С. Социальные практики: интерпретация понятия // Знание. Понимание. Умение. 2012. № 2. С. 276–280.

### References:

Alekseyeva A.Yu. (2004) Kontseptual'nyye osnovy issledovaniya fenomena doveriya: obzor osnovnykh podkhodov. [Conceptual foundations for the study of the phenomenon of trust: A review of the main approaches]. *Mir ekonomiki i upravleniya*. Vol. 4. № 1. P. 136–151.

Antonenko I.V. (2014) Social Psychology of Trust. *Privolzhskiy nauchnyy vestnik*. № 11–2 (39). P. 99–104.

Antonova N.L. (2009) Social Practice: The Teoretiko-Methodological Bases of the Research Analysis. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta: Seriya 3: Obshchestvennyye nauki*. № 4 (70). P. 92–98.

Barsukova S.Yu. (2004) *Neformal'naya ekonomika: ekonomiko-sotsiologicheskii analiz* [The informal economy: An economic and sociological analysis]. Moscow: Izd. dom GU VShE.

Belyanin A.V., Zinchenko V.P. (2010) *Doveriye v ekonomike i obshchestvennoy zhizni* [Trust in the economy and public life]. Moscow: Liberal'naya missiya.

Bourdieu P. (2002) The Forms of Capital. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. Vol. 3. № 5. P. 60–74.

Fukuyama F. (2004) Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. Moscow: OOO «Izdatel'stvo ACT»: ZAO NPP «Ermak».

Giddens E. (1994) Fate, Risk and Security. *Thesis*. Is. 5. P. 107–134.

Gurieva S.D., Borisova M.M. (2014) The Trust as a Socio-Psychological Phenomenon. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 12. Sotsiologiya*. № 4. P. 126–136.

Hayek F.A. von (2005). *The Road to Serfdom*. Moscow: «Novoye izdatel'stvo».

Kertman G. (2006) Mezhlchnostnoye doveriye v Rossii [Interpersonal trust in Russia]. *Sotsial'naya real'nost'*. № 4. P. 7–24.

Khrenov A.E. (2015) The Role of Trust in the Construction of Social Institutions. *Trudy Sankt-Peterburgskogo instituta kul'tury*. Vol. 208. P. 183–192.

Kichigin O.E. (2018) Solving the Issue of Subjects Interests Harmonization in Socio-Economic Exchange: Institutional Approach. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. № 70. P. 220–245. DOI: [10.24411/2070-1381-2018-00091](https://doi.org/10.24411/2070-1381-2018-00091)

Kichigin O.E., Rodionov D.G. (2017) Political Rent and the Problems of the Development of Institutions of Economic Federalism. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. № 10–2 (87). P. 144–149.

Kryuchkova I.M. (2017) Social and Psychological Characteristics of the Phenomenon of “Trust” in the Works of Russian Psychologists. *Russian Journal of Education and Psychology*. Vol. 8. № 8–1. P. 112–124. DOI: [10.12731/2218-7405-2017-8-112-124](https://doi.org/10.12731/2218-7405-2017-8-112-124)

Kupreychenko A.B. (2008) *Psikhologiya doveriya i nedoveriya* [Psychology of trust and mistrust]. Moscow: Institut psikhologii RAN.

Leonova I.Yu. (2015) Trust: Definition, Types and Functions. *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya «Filosofiya. Psikhologiya. Pedagogika»*. Vol. 25. № 2. P. 34–41.

Libman A.M. (2007) Politicheskaya logika formirovaniya ekonomicheskikh institutov v Rossii [Pathways of Russian post-communism]. In: Lipman M., Ryabov A. (eds.) *Puti rossiyskogo postkommunizma: ocherki*. Moscow: Izd-vo R. Elinina. P. 99–162.

Putnam R. (1996) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Contemporary Italy*. Moscow: Biblioteka Moskovskoy shkoly politicheskikh issledovaniy.

Seligman A.B. (2002) *Trust and Sociability: On the Limits of Confidence and Role Expectations*. Moscow: Izd-vo Ideya-Press.

Shabanova M.A. (2006) O nekotorykh preimushchestvakh integratsii ekonomicheskogo i sotsiologicheskogo analiza institutsional'nykh izmeneniy [On some advantages of integrating economic and sociological analysis of institutional changes]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. Vol. 7. № 5. P. 28–38.

Shugalskiy S.S. (2012) Social Practices: Interpretation of the Concept. *Znaniye. Ponimaniye. Umeniye*. № 2. P. 276–280.

Zhukovskaya E.V. (2011) Doveriye kak norma i protsess eye institutsionalizatsii [Trust as a norm and the process of its institutionalization]. *Biznes Inform*. № 8. P. 213–216.

Zinchenko V.P. (2001) *Psikhologiya doveriya* [Psychology of trust]. Samara: Izd-vo SIOKPP.

Дата поступления/Received: 12.06.2022