

УДК 330.837

*О.В. Таханова***МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА**

Исследуется феномен доверия как один из определяющих факторов, способствующих укреплению социального капитала. Проведен обзор исследований по вопросам классификаций видов доверия отечественными и зарубежными авторами. Особое внимание уделено вопросу межличностного доверия домашних хозяйств друг к другу. Существующие методики оценки межличностного доверия показали, что исследователи применяют методы социологического опроса. Представлена оценка измерения межличностного доверия с помощью метода экономического расчета. Предложена методика определения оценки межличностного доверия на примере института брака с использованием среднегеометрических индексов брачности, разводимости и рожденных вне брака детей. Обосновано, что трансформационные преобразования привели к качественному сдвигу исследуемых показателей. Охватываемый период исследования 1970–2016 гг. Путем проведения методов статистического и системного анализа установлено, что уровень межличностного доверия со времен советского периода до современных реалий претерпевает значительные изменения. Проводимые социально-экономические реформы ухудшили качественные показатели межличностного доверия домашних хозяйств и экономических агентов. Автором выявлено, что уровень межличностных отношений, межличностного доверия имеет довольно низкие значения. Данная методика позволила осуществить количественную оценку социально-экономического положения населения и домашних хозяйств.

Ключевые слова: доверие, межличностное доверие, оценка межличностного доверия, институт доверия, методы измерения доверия, социально-экономическое положение.

В настоящее время в экономической литературе отводится большое внимание исследованию категории доверия в институциональном направлении. Категория доверия широко исследуется в рамках таких общественных наук, как психология, социология, философия и других. Следует отметить, что исследование доверия как экономического явления в условиях социально-экономических преобразований приобретает всё большую значимость. Категория доверия берет начало с опубликования книги Ф. Фукуямы, которая получила широкую известность и дала толчок для исследования экономистами этой «старой» проблемы в новых веяниях. Многие зарубежные и отечественные ученые признают значимость доверия в современном обществе, но отдельных работ, посвященных этой теме, мало. Среди российских ученых следует выделить труды А. Ляско «Проблема доверия в социально-экономической теории», А. Беянина «Доверие в экономике и общественной жизни», А. Олейника, Ю.Я. Ольсевича, статьи В.Е. Дементьева, И. Николаева, С. Ефимова, Е. Марушкиной и др. Благодаря их работам, понятие «доверие» получило отражение в институциональном направлении экономической теории.

Теоретические подходы при классификации категории доверия изучались в работах зарубежных и отечественных исследователей. Ими отмечено, что категорию доверия можно классифицировать в различных плоскостях и направлениях, выделяя при этом личностное, межличностное, институциональное, общее, а также вертикальное, горизонтальное, локальное, системное доверие [3; 7; 9; 12; 15-17].

Под институциональным понимается доверие к общественным политическим и судебным институтам. При этом становление общего доверия зависит от оптимистического отношения граждан страны к действующим политическим институтам. От институционального доверия зависит общее доверие [15]. Именно оно служит предпосылкой для повышения эффективности государственных учреждений. Общее доверие формируется независимой оценкой граждан, которые определяют работоспособность, эффективность и справедливость принимаемых решений государственных органов. При этом деятельность институтов на микроуровне переносится и на макроуровень. Институциональное доверие находится в прямой зависимости от общего доверия [16]. Такое доверие А. Олейник называет деперсонифицированным, или обобщенным, которое возникает в отношении не лично знакомого партнера, а партнера вообще, каким бы социально далеким он ни оказался [7]. Автор также различает вертикальное и горизонтальное доверие, классифицируя его по уровням [Там же]. Например, вертикальным автор называет доверие к социальным институтам, а горизонтальным – доверие к лично знакомому партнеру.

Помимо деперсонифицированного доверия, О. Уильямсон выделяет персональное (личное) доверие (основанное на репутации партнера или на собственном опыте делового сотрудничества с ним) и расчетливое доверие, которое обеспечивается высокой заинтересованностью партнера в добросовестном выполнении своих обязательств.

Среди российских ученых, изучающих феномен доверия, хотелось бы выделить А. Ляско. В его монографии впервые рассмотрена категория доверия к социально-экономическим системам: деньгам, медицине, браку [9]. Например, к деньгам экономический агент испытывает повседневное, абстрактное и безличное доверие.

А. Ляско вводит понятие системного доверия на примере института брака. Здесь он высказывает мнение о том, что доверие в браке рассматривается не только как персональные отношения супругов друг к другу, но и доверие к институту брака и семьи: «Не было бы смысла доверять институту брака, если бы индивиды, находящиеся в сфере его действия, не могли испытывать чувства надежности и защищенности» [9]. Заключение брачного контракта является средством защиты от оппортунистического поведения брачных партнеров. Иными словами, супруги доверяют институтам социального принуждения и финансовой ответственности [Там же].

В статьях А. Трапковой и В. Шапошниковой обосновываются место и роль доверия в социально-экономическом значении. Они утверждают, что «специфика доверия зависит от типа социальной сети, в рамках которой происходит взаимодействие» [12; 15]. По мнению А. Трапковой, доверие следует подразделять на три уровня. В этой связи автором предложено выделять минимальное доверие – доверие человека к самому себе; второй уровень базируется на личном опыте отношений человека с другим субъектом; третий уровень – институциональное доверие, которое формируется отношением индивида к социальным, экономическим, политическим институтам.

М. Сасаки с позиций экономической социологии выделяет личностное и институциональное доверие. «Институциональное доверие – доверие экономических агентов к социальным институтам, их представителям, институциональным практикам и процедурам» [10]. Автор утверждает, что в зависимости от потребностей экономических агентов, группы и общества в целом выделяются пять основных социальных мегаинститутов: институт семьи и брака; политические институты; экономические институты; институт образования; институт религии. «Каждый из этих основных социальных мегаинститутов состоит из многих более “мелких” институтов. Например, государство как политический мегаинститут включает в себя институты суда присяжных, президентства, правоохранительной деятельности, лоббизма и т.д. Поэтому доверие к социальным мегаинститутам складывается из доверия к более частным институтам, формальным и неформальным, образующим эти мегаинституты» [10]. По их мнению, институциональное доверие обеспечивает социальную стабильность общества в целом.

Соотношение уровней институционального и межличностного доверия авторы называют «термометром» здоровья общества.

Рассматривая различные трактовки ученых, можно отметить, что они пришли к единому мнению, что доверие является одним из основных элементов социального капитала. Одни ученые утверждают, что «социальный капитал является одним из множества капиталов и предстает как совокупность потенциальных или реальных ресурсов, накапливающихся у индивидов или группы благодаря наличию устойчивой сети более или менее институционализированных связей или отношений взаимного признания. Под “признанием” П. Бурдьё понимает не что иное, как доверие» [4]. По мнению Дж. Коулмена, «социальный капитал – потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, который целенаправленно сформирован в виде обязательств и ожиданий, информационных каналов и социальных норм [5]. Другими учеными отмечается, что «... социальный капитал – это определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами» [14]. Социальный капитал – совокупность социальных взаимоотношений и связей, построенных на нормах взаимного уважения и доверия друг к другу [13].

Исходя из вышеперечисленного, многие авторы отождествляют доверие как обязательство, ожидание, социальные нормы, потенциал общества, сети, связи, «обязательство без санкций».

В своей работе нам хотелось бы уделить внимание категории межличностного доверия экономических агентов и домашних хозяйств по отношению друг к другу.

Межличностное доверие представляет собой уверенность в том, что одни люди не станут умышленно причинять вред и по возможности будут учитывать интересы других [6]. Высокий уровень межличностного доверия характеризует социальный и культурный климат общества. На этом

уровне «оно выступает регулятором ежедневных коммуникаций и действий людей, помогая преодолеть непредсказуемость и риски окружающей среды [6]. Вышеперечисленное, по мнению автора, будет способствовать формированию принципов сотрудничества, солидарности и толерантности, обеспечивать поддержку институтов власти и проводимой ими политики.

Зарубежные авторы определяют межличностное доверие как «готовность увеличивать свою уязвимость в связи с действиями другого индивида, которые ты не можешь контролировать в ситуации, когда личная выгода значительно ниже, чем возможные потенциальные потери. По представлению Д. Занда, доверие — это взаимная уверенность, что ни один из участников обмена не воспользуется уязвимостью другого» [1]. По мнению Н. Лумана «... доверие — это обобщенное ожидание, что другой будет контролировать свободу и возможности действий с ориентацией на свою личность, и более того, с учетом своей самопрезентации, которую он сделал социально видимой» [1].

Обобщая вышеперечисленное, стоит отметить: межличностное доверие способно выполнять функцию накопления социального капитала общества. В данном случае объектом доверия может являться не только индивид, экономический агент, домашние хозяйства, но и социальный институт.

Возможно ли оценить межличностное доверие? Следует отметить, что в настоящее время исследователями применяются методы социологических опросов и экономической оценки отдельных секторов экономики. Среди зарубежных исследований известны проекты World Value Survey (WVS) долгосрочного всемирного проекта, основанного в 1990-х гг. на методологии European Values Study (EVS), занимающиеся изучением ценностей в 60 странах мира, включая Россию, Украину и другие постсоветские республики, начиная с 1981 г. Эти проекты осуществляют совместную деятельность и проводят социологические опросы населения (выборка – свыше 1000 человек по стране), в анкету которых входит такой вопрос: «... можете ли вы в общем случае сказать, что большинству людей можно доверять, или же, когда имеешь дело с людьми, осторожность никогда не помешает? (Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?»¹). При этом респондентам была предложена шкала оценки степени своего доверия к другим по шкале от 0 («совсем не доверяю») до 10 («полностью доверяю»). Исследователями предложена следующая формула, позволяющая измерить индекс межличностного доверия.

$$\text{TRUST INDEX} = 100 + (\% \text{ Most people can be trusted}) - (\% \text{ Can't be too careful})^2$$

Таким образом, показатели, превышающие значение 100, означают, что большинство людей склонны доверять друг другу. Следовательно, если индекс имеет значение до 100, то большинство людей считают, что осторожность при общении не помешает. Стоит отметить, что последние исследования в рамках этого проекта датируются 2008 г. По данным исследований за 2008 г. выявлено следующее:

- для скандинавских стран, Норвегии, Швеции, Финляндии, а также для Швейцарии, Новой Зеландии характерен высокий уровень межличностного доверия, показатели которого превышают 100 %. Например, отличительной особенностью скандинавских стран является высокий уровень жизни и социальная стабильность;

- отмечен рост межличностного доверия в Китае, который объясняется возросшими экономическими показателями страны, имеющими благоприятное влияние на рост благосостояния граждан;

- российский показатель имеет значение 55,4 %. Индекс межличностного доверия в России остается на достаточно низком уровне.

Среди российских исследователей, занимающихся оценкой межличностного доверия, можно отметить А.В. Кученкову. В своей работе автор рассматривает межличностное доверие к близкому кругу лиц и большинству людей в условиях трансформирующейся реальности. Ученым были предложены респондентам следующие вопросы: «Предположим, Вы оказались в затруднительном положении, к кому обратитесь в первую очередь за помощью? Доверяете ли Вы большинству людей? Оценка воздействия реформ 1990-х гг. на положение семьи и межличностное доверие? Как Вы думаете, Ваша жизнь в ближайшем будущем улучшится? В опросе приняли участие россияне разных возрастов и поколений. Аналитика автора показала, что представители молодежи в большей степени

¹ Официальный сайт World Values Survey (WVS) European Values Study (EVS). URL: <http://www.jdsurvey.net/jds/jdsurveyActualidad.jsp?Idioma=I&SeccionTexto=0404&NOID=104>

² Там же.

не доверяют большинству людей, чем менее успешная часть молодого поколения. Современная молодежь воспитывает в своих детях коммерческую «жилку», а такие ценности, как доброта, честность отходят, к сожалению, на второй план. Применительно к институту брака исследования А.В. Кученковой подтверждают: ведя домашнее хозяйство и находясь в гражданских отношениях, молодые люди доверяют друг другу в меньшей степени, чем их сверстники, находящиеся в зарегистрированном браке.

Обзор методик определения межличностного доверия показал, что в большинстве случаев при оценке уровня доверия исследователи применяют методы социологического опроса. В исследовании предложена оценка измерения межличностного доверия с учетом применения статистических данных. Базовой основой для измерения используют среднегеометрическую по следующей формуле:

$$G(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sqrt[n]{x_1 x_2 \cdots x_n} = \left(\prod_{i=1}^n x_i \right)^{\frac{1}{n}}.$$

Средняя геометрическая исчисляется извлечением корня n -й степени из произведения отдельных значений – вариантов признака x ; где n – число вариантов, $\prod$ – знак произведения. При этом необходимо определить индикаторы, которые отражают качественную характеристику межличностных отношений.

По нашему мнению, в трансформационный период произошло резкое снижение доверия домашних хозяйств и экономических агентов к экономической политике государства. Гиперинфляция, сопровождающаяся резкими колебаниями роста безработицы, развал СССР отрицательно сказались и на качественной стороне социально-экономического положения россиян. К сожалению, эти факторы оказали негативное влияние на благополучие в межличностных отношениях. Отсутствие финансовой стабильности домашних хозяйств, рост алкоголизации и других негативных явлений приводит к утрате доверия не только к социально-экономической политике государства, но и к институту брака. В связи с этим предложена оценка определения межличностного доверия с использованием индексов брачности, разводимости и количества детей, рожденных вне брака. Трансформационные изменения в экономике способствовали ухудшению качественных характеристик исследуемых индикаторов. Статистические данные позволили осуществить оценку межличностных отношений домашних хозяйств. В исследуемый период наблюдается рост количества разводов, снижение показателей брачности и увеличение количества рожденных вне брака детей. Все это свидетельствует о кризисе доверия в межличностных отношениях, снижению роли социального капитала российского общества.

Предложенная оценка позволяет определить уровень накопленного социального капитала общества с помощью метода экономического расчета.

Здесь использовались коэффициенты брачности, разводимости и процент рожденных вне брака детей по формуле [9]:

$$I_{\text{д.межличностного}} = \sqrt[3]{I_{\text{рожд.дет.внебрака}} \cdot I_{\text{брака}} \cdot I_{\text{разводов}}}$$

Индекс доверия колеблется от 0 до 1. Когда значение индекса становится меньше единицы, то это свидетельствует о понижении межличностного доверия. Базовым периодом или точкой отсчета определен 1970 г. В условиях существования плановой экономики исследуемые показатели имели достаточно высокие и положительные значения по сравнению с показателями трансформационного периода. Именно в 1990-е и начале 2000-х гг. произошел качественный сдвиг исследуемых показателей в худшую сторону, что свидетельствует о кризисе межличностного доверия (табл.).

Результаты произведенных вычислений индекса межличностного доверия графически представлены на рисунке.

Выявлено, что уровень межличностного доверия имеет тенденцию к резкому снижению в кризисные 1990–2003 гг. С 2003 г. наблюдается незначительный рост. Рисунок наглядно показывает, что в целом люди стали недоверчивы и склонны относиться друг к другу с некоторой степенью настороженности. Следует отметить, что в период существования СССР уровень межличностного доверия был достаточно высоким. Именно в эти периоды заключенных браков было больше, разводов – меньше. Статистические данные свидетельствуют о том, что если в СССР каждый десятый ребенок рождался вне брака, в кризисные 1990-е гг. каждый третий, в современной России – каждый пятый.

Индекс межличностного доверия

Годы	Наименование показателей						
	Рожденные вне брака, %	Индекс доверия по коэффициенту рожденных вне брака	Браки (на 1000 человек населения)	Индекс доверия по коэффициенту брачности	Разводы (на 1000 человек населения)	Индекс доверия по коэффициенту разводимости	Индекс межличностного доверия
1970	10,6	1,00	10,1	1,00	3	1	1
1979	10,78	0,98	10,6	1,00	4,2	0,71	0,90
1989	13,5	0,79	9,4	0,93	3,9	0,77	0,83
1992	15,89	0,67	7,1	0,7	4,3	0,7	0,69
1993	18,18	0,58	7,5	0,74	4,5	0,67	0,66
1995	21,14	0,5	7,5	0,74	4,5	0,67	0,63
1998	26,9	0,39	5,8	0,57	3,4	0,88	0,58
2000	27,96	0,38	6,2	0,61	4,3	0,7	0,55
2003	29,7	0,36	7,6	0,75	5,5	0,55	0,53
2004	29,8	0,36	6,8	0,67	4,4	0,68	0,55
2005	30	0,35	7,5	0,74	4,2	0,71	0,57
2006	29,2	0,36	7,8	0,77	4,5	0,67	0,57
2007	28	0,38	8,9	0,88	4,8	0,63	0,59
2008	26,9	0,39	8,3	0,82	5	0,60	0,58
2009	26,1	0,41	8,5	0,84	4,9	0,61	0,59
2010	24,9	0,43	8,5	0,84	4,5	0,67	0,62
2011	24,6	0,43	9,2	0,91	4,7	0,61	0,63
2012	23,8	0,45	8,5	0,84	4,5	0,67	0,63
2013	23	0,46	8,5	0,84	4,7	0,64	0,63
2014	22,6	0,47	8,4	0,83	4,7	0,64	0,63
2015	21,6	0,49	7,9	0,78	4,2	0,71	0,65
2016	21,1	0,5	6,7	0,66	4,1	0,73	0,62

Примечание. Составлено автором. Основанием для расчета индекса межличностного доверия служат данные Росстата.

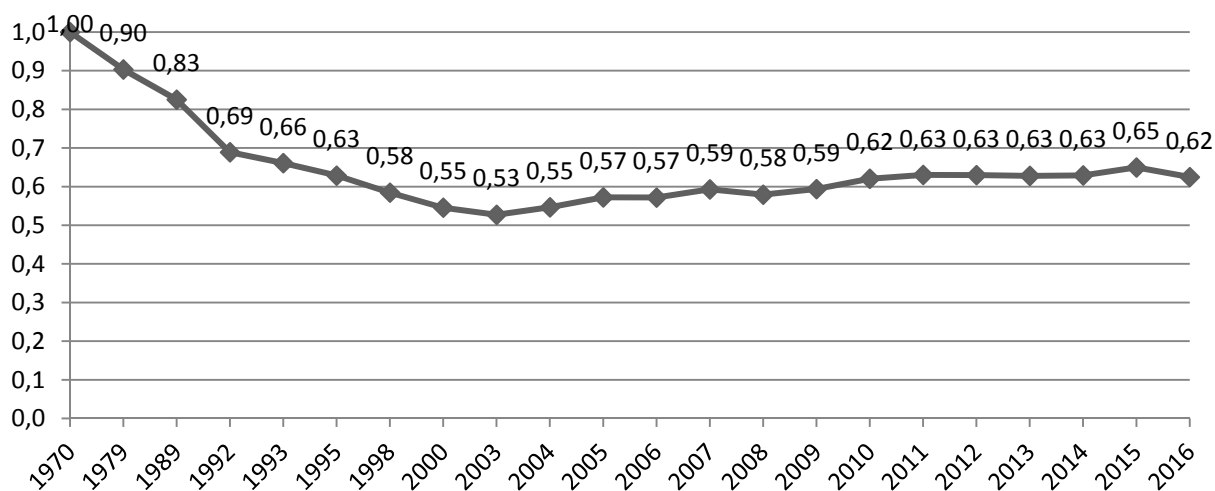


Рис. Индекс межличностного доверия

Источник: составлено автором

Материал, изложенный выше, позволяет сделать следующие обобщения:

- зарубежными и отечественными исследователями выявлена классификация категории доверия по видам;
- уровень межличностного доверия определяется социально-экономическими показателями;
- предложено осуществить оценку уровня межличностного доверия как элемента социального капитала;
- современный уровень межличностного доверия значительно ниже, чем показатели советского периода;
- предложенная оценка дает возможность определить качественную сторону развития социально-экономического положения населения и домашних хозяйств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева А.Ю. Основные элементы и структура межличностного доверия. URL: <http://jour.isras.ru/upload/journals/1/articles/1091/submission/original/1091-2044-1-SM.pdf> (дата обращения: 30.12.2017).
2. Белянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни / М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. 164 с.
3. Дементьев В.Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал. 2004. №8. С.46-65.
4. Дементьев И.А. Доверие как индикатор социального капитала // Вестн. Поморского ун-та. Сер.: Гуманитарные и социальные науки. 2011. № 1. С. 40-45. URL: http://elibrary.ru/query_results.asp (дата обращения: 25.12.2017).
5. Козырева П.М. Межличностное доверие в контексте формирования социального капитала // Социологические исследования. 2009. №1. С.44.
6. Кученкова А.В. Межличностное доверие молодежи в условиях трансформирующейся реальности // Сетевой журнал «Научный результат». Сер.: «Социология и управление». 2015. Т. 1, № 4 (6). URL: <http://rrsociology.ru/journal/annotation/175/> (дата обращения: 20.12.2017).
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М., 2005. 704 с.
8. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М.: ИНФРА-М, 2009. 413 с.
9. Ляско А.К. Проблема доверия в социально-экономической теории. М.: Институт экономики РАН, 2004. 189 с.
10. Сасаки М и др. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES // Журнал институциональных исследований. 2009. Т. 1. № 1. С.20-36.
11. Таханова О.В., Цыренова Е.Д. Институт доверия в современной экономике России: монография. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2013. 180 с.
12. Трапкова А. В. Доверие в российском малом и среднем бизнесе // Общественные науки и современность. 2004. № 4. С. 36-48.
13. Фейзба М.Я. Социальный капитал как фактор экономического развития территории: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007. 24 с.
14. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер с англ./ М.: АСТ; ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.
15. Шапошникова В.В. Институт доверия как нравственная основа социального капитала // Вестн. Костромского гос. технолог. ун-та. Кострома, 2008. № 18. С. 16.
16. Stolle D. Trusting Strangers – The Concept of Generalized Trust in Perspective // Ozp-Institut fur Staats und Politikwissenschaft. 2002. Vol. 31, № 4. P. 397-412.
17. Rothstein, Bo and Stolle, Dietlind. How Political Institutions Create and Destroy Social Capital: An Institutional Theory of Generalized Trust. Paper presented at Collegium Budapest, Project on Honesty and Trust: Theory and Experience in the Light of Post-Socialist Experience. November 22-23, 2002. Delhey Jan, Newton Kenneth. Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Nations. - Social Science Research Center Berlin (WZB). May 2002.

Поступила в редакцию 11.12.17

O.V. Takhanova

INTERPERSONAL TRUST AS A FACTOR OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF SOCIETY

The article is devoted to the study of the phenomenon of trust as one of the determining factors contributing to the strengthening of social capital. A review of studies on the classification of types of trust by Russian and foreign authors is given. Special attention is paid to the issue of interpersonal trust of households to each other. The existing methods of

assessment of interpersonal trust showed that researchers use methods of sociological survey. The article proposes an assessment of the interpersonal trust measurement using a method of economic calculation.

The author suggests a technique for determining the evaluation of interpersonal trust by the example of the institution of marriage using mean geometric indices of marriage, divorce and children born out of wedlock. It is substantiated that transformational changes led to a qualitative shift in the studied indicators. The survey period covers the period from 1970 to 2016. Due to statistical and system analysis methods it has been established that the level of interpersonal trust from the time of the Soviet period to the modern realities is undergoing significant changes. The ongoing socio-economic reforms have worsened the qualitative indicators of interpersonal trust of households and economic agents. The author has revealed that the level of interpersonal relations and interpersonal trust has rather low values. This method allowed to carry out a qualitative assessment of the socio-economic situation of the population and households.

Keywords: trust, interpersonal trust, interpersonal trust assessment, trust institution, confidence measurement methods, socio-economic situation.

Таханова Оюна Вадимовна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономическая теория, мировая экономика,
государственное и муниципальное управление»
ФГБОУ ВО «Восточно-Сибирский государственный
университет технологий и управления»
670033, Россия, г. Улан-Удэ ул. Ключевская, 40В, стр. 1
E-mail: oyunacv@mail.ru

Takhanova O.V.,
Candidate of Economics, Associate Professor
of the Department for Economic Theory, International
Economics, State and Municipal Management
East Siberia State University of Technology
and Management
Kluchevskaya st., 40V/1, Ulan-Ude, Russia, 670033
E-mail: oyunacv@mail.ru