

А.А.Гриценко, чл.-корр. НАН Украины
заместитель директора Института экономики и прогнозирования
НАН Украины

ВНУТРЕННЯЯ СТРУКТУРА ДОВЕРИЯ

Без воздуха и находящегося в нём кислорода человек не может прожить и нескольких минут. Но на значение этого фундаментального факта он обращает внимание только тогда, когда воздуха и кислорода начинает не хватать. Так и с доверием. Оно находится в основании существования человеческого общества, но на передний план оно выходит, только когда исчезает и возникает кризис. Подтверждением этого является значительное возрастание интереса к проблеме доверия в условиях глобального кризиса.

Это понятие всё чаще встречается в официальных документах, монографиях и научных статьях, в разнообразных публикациях и выступлениях. Появились и прикладные исследования, ставящие своей целью определить уровень доверия разных групп населения к тем или иным субъектам и структурам. Однако вопросы сущности доверия, его внутренней структуры, соотносённости с различными формами проявления изучены недостаточно. Это связано с тем обстоятельством, что наука не развивается таким образом, что сначала решаются все общие вопросы, а затем частные. Как правило, решение какого-то частного вопроса предполагает углублённое понимание оснований, которое, в свою очередь, опирается на анализ и обобщение конкретики.

Доверие является отнюдь не только социальным и гуманитарным феноменом. Оно пронизывает также всю экономику. Легко показать, что современная денежно-кредитная система есть не что иное, как разветвлённая сеть форм доверия. Возьмём, к примеру, золотовалютные резервы, которые общественным сознанием воспринимаются как некий запас ценностей, который не подвержен влиянию конъюнктурных факторов и может выручить в случае непредвиденных трудностей. Однако реально этот запас представляет собой, преимущественно, иностранную валюту (в основном, доллары США и евро), размещённую в иностранных банках и в надёжных краткосрочных ценных бумагах стран с устойчивой экономической и финансовой системами.

Никакими реальными ценностями валютные резервы (за исключением золота, доля которого невелика, к тому же оно также часто хранится в иностранных банках) не являются. Это просто записи на счетах или ценные бумаги, дающие право на получение иностранной валюты (тоже в виде записей на счетах), в обмен на которую могут быть получены реальные ценности. В сущности, валютные резервы есть доверие к странам со стабильной финансовой системой и существующему в мире финансовому порядку. Притом доверие взаимное. Если, например, какая-то страна держит свои валютные резервы в казначейских обязательствах США (что очень распространено), а США в силу каких-то причин посчитают эту

страну неправильно ведущей себя на международной арене и арестуют её активы, то валютные резервы перестанут быть таковыми. Потеря доверия есть потеря валютных резервов.

Но не только валютные резервы суть доверие. Доверием является и кредит. Собственно, в переводе с латинского языка кредит и есть доверие. И депозит есть доверие (вкладчик доверяет банку свои деньги). И деньги тоже есть доверие. Когда работник в виде заработной платы получает бумажные денежные знаки, то он доверяет существующему в стране финансовому порядку, именно тому, что в обмен на эти бумажки можно будет приобрести реальные ценности. Из этого следует, что вся денежно-кредитная и финансовая системы есть пирамида форм доверия: деньги – доверие, депозит – доверие денег, кредит – доверие доверенных денег, или доверие доверенного доверия, финансы – движение и накопление доверия и т. д. Само же доверие представляет собой определённую норму общественного бытия, систему правил поведения субъекта (в нашем случае – в денежно-финансовом мире) и в этом качестве выступает как институт. Таким образом, доверие является базовым институтом современной денежно-кредитной и финансовой систем.

В чём же суть этого фундаментального института. В литературе существует достаточно много попыток определить категорию доверия. В третьем номере журнала "Экономическая теория" за 2009 год опубликована статья Т.Кричевской, в которой дан обзор различных определений¹ и сделаны обобщения относительно их содержания². Все эти определения фиксируют важные стороны доверия и основаны на обобщении его многообразных проявлений. Но есть и другой путь выяснения сущности – отыскать способ порождения явления и его воспроизводства. Рассмотрим в этом ключе возникновение доверия в экономической сфере.

По своей природе человеческая деятельность имеет совместно-разделённый характер. Понятие "совместно-разделённая деятельность" сформировалось на стыке психологии и педагогики в связи с конкретными задачами решения проблемы обучения, воспитания, введения в человеческий мир слепоглухих детей. Базируясь на категории совместно-разделённой деятельности, И.Соколянский и А.Мещеряков разработали и реализовали практически метод введения в человеческое общество слепо-глухо-немых детей, которые без этого никогда людьми не становились, в них не формировалось человеческое сознание, мышление, способы деятельности, они оставались существами, которые не могли самостоятельно удовлетворить даже элементарные свои нужды³.

¹ См.: Ляско А. Проблема доверия в социально-экономической теории. – М., 2004. – С. 7; Barney J.B., Hansen M.H. Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage // Strategic Management Journal, 15 (Winter Special Issue), 1994. – P. 177; Gambetta D. Can We trust Trust? in D. Gambetta (ed.), Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, New York, NY: Basil Blackwell, 1988. – P. 217; Sztompka P. Mistrusting Civility: Predicament of a Post-Communist Society // Real Civil Society. Dilemmas of Institutionalization / Ed. by J. C. Alexander. – Guildford, Surrey: Biddies Ltd., 1998. – P.196; Олейник А. Институциональная экономика. Институт плана и институт рынка // Вопросы экономики. – 1999. – № 4. – С. 134; Zucker L.G. Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920, Research in Organizational Behavior, 8, 1986. – P. 54; Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М., 2004. – С. 53.

² Кричевская Т.А. Логико-исторический анализ доверия в контексте социально-экономических отношений // Экономическая теория. – 2009. – № 3. – С. 8–9.

³ См.: Ильенков Э.В. Становление личности: к итогам научного эксперимента // Коммунист. – 1977. – № 2. – С. 8–9.

Таким образом, то, что именно совместно-разделённая деятельность есть общественным отношением, в котором формируется человек и общество, подтверждено современными психолого-педагогическими исследованиями. Однако в онтогенезе человека в сокращённом виде воспроизводятся все существенные моменты филогенеза. Основываясь на этом, можно утверждать, что первоначальной формой человеческой деятельности был **совместно-разделённый труд**. Все члены общества участвовали в процессе труда, совместно добывали средства к жизни. Их труд с самого начала являлся совместным, но каждый человек выполнял часть этого труда. Следовательно, весь труд был разделён между индивидами. Однако это не разделение его на различные роды, виды (охоту, земледелие и т. д.), а разделение между индивидами одного и того же труда, например, охоты. Разделённость труда выступает здесь как другая характеристика совместности. Раз труд совместный, то он выполняется несколькими индивидами. Следовательно, каждый выполняет лишь его часть и весь труд оказывается разделённым между его участниками. Такой труд можно квалифицировать как совместно-разделённый. Он и является той клеточкой, из которой исторически развиваются как общественное **разделение и обособление** видов труда, так и его **кооперирование и обобществление** и т. д. Именно вследствие непосредственного совпадения совместности и разделённости деятельность индивида приобретает характер общественно-человеческой деятельности. Если животное относится к предмету своей потребности непосредственно, то человек овладевает им через опосредствующее отношение к другим людям.

Это можно показать на примере первобытной охоты, когда одни вспугивают дичь, а другие её убивают. "Вспугивание дичи загонщиком, – писал А.Леонтьев, – приводит к удовлетворению его потребности в ней вовсе не в силу того, что таковы естественные соотношения данной вещной ситуации, скорее наоборот, в нормальных случаях эти естественные соотношения таковы, что вспугивание дичи уничтожает возможность овладеть ею. Что же в таком случае соединяет между собой непосредственный результат этой деятельности с конечным результатом? Очевидно, не что иное, как то отношение данного индивида к другим членам коллектива, в силу которого он получает из их рук свою часть добычи – часть продукта совместной трудовой деятельности. Это отношение, эта связь осуществляется благодаря деятельности других людей. Значит, именно деятельность других людей составляет объективную основу специфического строения деятельности человеческого индивида; значит, исторически, то есть по способу своего возникновения, связь мотива с предметом действия отражает не естественные, но объективно-общественные связи и отношения"⁴.

Однако переработка категории совместно-разделённой деятельности в категорию совместно-разделённого труда и введение её в экономическую теорию – не механический процесс и не просто применение уже готового познавательного средства в новой сфере. Этот процесс связан с решением сложных теоретических задач. Например, совместно-разделённая деятельность в том виде, в каком данным понятием оперирует психолого-педагогическая наука, предполагает, что один из её субъектов уже обладает готовыми способами человеческой деятельности, а другой лишь осваивает их. Совместно-разделённый труд как родовая деятель-

⁴ Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – М., 1981. – С. 281.

ность, то есть деятельность, порождающая человека и общество, не имеет субъектов, обладающих готовыми способами человеческой деятельности. Последние только формируются. Участвующие в совместно-разделённом труде индивиды в одинаковой мере выступают как осваивающие и производящие формы человеческой деятельности. Производство и освоение человеческой деятельности – один и тот же процесс. В этом плане продукт данной деятельности – её общественная форма⁵.

Категория совместно-разделённого труда представляет собой исходное общественно-экономическое отношение, из которого развились все остальные отношения. Поэтому исходные основания доверия также необходимо искать в совместно-разделённом труде. Логика движения от непосредственного совмещения через исторические формы разделения до современного развёрнутого взаимодействия индивидуального и общественного является общим основанием для развития как товарных отношений и денег, так и доверия.

С развитием разделения труда и обособлением разных видов деятельности включённость в общий процесс достижения индивидуальных целей осуществляется через обмен и рынок. В ходе непосредственного обмена товаров каждый участник получает необходимый ему продукт труда другого, отдавая свой. Здесь основания доверия уже перемещаются от субъекта к обезличенному порядку (рынку), который даёт возможность достичь цели. С возникновением денег этот порядок усложняется, так как получение необходимого товара на рынке опосредуется получением денег за проданный товар. И пока деньги являются реальным товаром (серебром, золотом), отношения доверия находятся в актах обмена в имплицитном, скрытом виде и ещё не проявляются в собственной форме. Однако когда взамен реальных товарных денег в обращение пускаются их представители (бумажные, идеальные деньги), проблема доверия обнаруживает себя как самостоятельная реальность.

Субъект, отдавший реальную ценность в обмен на бумажку, которая называется деньгами и сама по себе никакой ценностью не обладает, должен быть уверен в том, что эту бумажку можно будет беспрепятственно обменять в нужное время на реальную ценность. Он должен доверять и субъекту, которому продал товар (например, в том, что ему дали не фальшивые деньги), и существующему в обществе порядку (в силу которого бумажные деньги принимаются в оплату товаров и не обесцениваются к моменту покупки), то есть институтам.

В совместно-разделённом труде цель является также совместно-разделённой. Но чтобы достичь этой цели, необходимо выполнить свою часть трудовой деятельности. Например, для загонщиков и тех, кто подстерегает дичь, общая цель – добыча. Но эта цель разделяется между участниками охоты таким образом, что загонщики имеют непосредственной целью вспугнуть дичь, а те, кто находится в засаде, – убить её. Здесь уже заложены основания для формирования отношений доверия. Если кто-то поведёт себя не так, как это необходимо для достижения общей цели, последняя вообще не будет достигнута. Соотнесённость деятельности одного субъекта с деятельностью другого в аспекте включённости в процесс достижения целей является необходимым и исходным структурным элементом отношения доверия. Реальное поведение субъекта

⁵ См.: Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. – К., 2005. – С. 51–53, 110–115.

должно соответствовать его идеальному образу, соотнесённому с целью совместно-разделённой деятельности.

Доверие одновременно означает передачу другому субъекту способ действия с предметом и удержание их у себя. Передача осуществляется в реальном действии, а удержание – в идеальном. Например, когда народ путём выборов доверяет власть определённым субъектам, он удерживает в себе идеальный образ осуществления этой власти. И затем судит о том, соответствуют ли реальные действия власти тому образу, который имеется у него. Если не соответствует, то власть не оправдала доверия. И народ перестаёт ей доверять. Сначала идеально, потому что реальное доверие уже совершилось во время выборов, а потом и реально – при следующих выборах.

Передача определённого образа действий порождает, с одной стороны, воплощённость в выбранных субъектах власти воли народа, с другой – представленность этой воли в отношениях с другими субъектами. В этом кроется возможность разрыва воплощённого и представленного, вследствие чего возникает недоверие. А соответствие реальных действий (поведения) субъекта, которому переданы права действия с предметом, образу действий в сознании субъекта, осуществившего передачу прав, является необходимым моментом доверия.

Структура этого отношения такова.

1. Соответствие:

- 1) передача прав на действия с предметом;
- 2) сохранение образа действий в сознании;
- 3) соответствие реальных действий (поведения) и их образа в сознании.

Однако соответствие есть двухстороннее отношение. Если оно рассматривается со стороны соответствия идеального образа реальным действиям, то мы получаем знание. Если же рассматривается противоположное отношение, непосредственное (то есть непосредственное никаким знанием) соответствие предполагаемых реальных действий идеальному образу, то речь идёт о вере. Субъект верит, что будет так. И это не требует никаких объяснений, ибо объяснение означает переход веры в знание, то есть отрицание собственной специфики веры. Однако если всё же такие объяснения появляются, то вера приобретает новое качество. Она становится верой, основанной на знании, то есть уверенностью.

Структура второго отношения такова.

2. Уверенность:

- 1) соответствие образа реальным действиям (знания);
- 2) соответствие предполагаемых действий образу (вера);
- 3) вера, основанная на знании (уверенность).

Здесь присутствуют уже почти все основные составляющие отношений доверия, кроме одного, которое и придаёт остальным отношениям специфический характер доверия. Если субъект знает, как всё будет происходить, или каждый раз убеждается в том, что всё будет именно так, как надо, то его решения опираются на знание, а не на доверие. Доверие как специфическое, особенное отношение возникает тогда, когда знание не актуализируется, хотя оно присутствует, но в снятом и непосредственно неприсматриваемом виде. Например, человек, положив деньги на депозит, доверяет их банку, не исследуя вопрос, как банк распорядится этими деньгами, надёжному ли клиенту он даст кредит, достаточно ли обеспечение этого кредита и т. д. Эти знания непосредственно заменяет

доверие, хотя знания именно о таком поведении банка предполагаются, но не актуализируются.

В данном случае синтез веры и знания, или уверенность, приобретает определённую меру, которая всегда меньше чистого знания, но больше чистой веры. Мера уверенности всегда присутствует в структуре доверия. И сама категория доверия является мерной, то есть соединяющей в себе количественные и качественные характеристики. Когда говорят о доверии, то предполагают и определённую его меру: полную, частичную, ограниченную, безграничную и т. д. Доверие как специфическое отношение возникает через одновременное отрицание и сохранение уверенности, то есть путём её снятия, перехода в основание и дезактуализации.

Структура третьего, и завершающего отношения такова.

3. Доверие:

- 1) степень соответствия знания и веры (мера уверенности);
- 2) дезактуализация оснований уверенности;
- 3) доверие.

Таким образом, доверие как общественное отношение имеет следующую внутреннюю структуру.

1. Соответствие:

- 1) передача прав на действия с предметом;
- 2) сохранение образа действий в сознании;
- 3) соответствие реальных действий (поведения) и их образа в сознании.

2. Уверенность:

- 1) соответствие образа реальным действиям (знания);
- 2) соответствие предполагаемых действий образу (вера);
- 3) вера, основанная на знании (уверенность).

3. Доверие:

- 1) степень соответствия знания и веры (мера уверенности);
- 2) дезактуализация оснований уверенности;
- 3) доверие.

Каждый элемент внутренней структуры является необходимым, но сам по себе он ещё не есть доверие, которое возникает только в результате сложного взаимодействия и синтеза внутренних элементов. Каждое третье отношение в этой структуре есть синтезом двух предыдущих и представляет всё целое. Поэтому третий член этой структуры всегда совпадает с её общим определением.

Описанное выше относится к доверию вообще, а не только к доверию в экономической сфере. Чтобы выяснить специфику доверия в данной сфере, необходимо учесть главное – основания экономических взаимоотношений. Если мы рассмотрим обмен товара на реальные (золотые) деньги, то обнаружим, что каждый субъект получает стоимостный эквивалент своей собственности и на этом отношения завершаются, феномена доверия не возникает, хотя он имплицитно в обмене присутствует (ведь, отдав товар, надо быть уверенным, что контрагент отдаст деньги, а не убежит с товаром, не заплатив). Однако если в обмен на товар субъект получает бумажные деньги, то здесь доверие становится постоянным фактором всех последующих действий с деньгами, которые являются представителями эквивалента стоимости проданного товара. Отношения возмещения затрат и эквивалентности входят в специфику оснований доверия в экономической сфере. Но таким основанием может быть и при-

быльность или доходность. Когда население доверяет свои депозиты банкам, оно исходит из того, что получит не только эквивалент, но и определённый доход. Доверие распространяется и на часть отношений, связанных с доходом.

Основываясь на изложенном, **доверие в экономической сфере** можно определить как отношение к субъектам и институтам, выражающее **меру уверенности в соответствии их поведения** представлениям об их **образе действий**, включённых через различные формы **совместно-разделённой деятельности** в процесс достижения цели, **без актуализации оснований возмещения затрат, эквивалентности и прибыльности (доходности)**.

Внутренняя структура доверия проявляется во внешних отношениях, придавая им определённые характеристики. Вместе с тем, реализуясь в финансовой и экономической сфере, доверие приобретает внешние экономические формы. Сеть взаимопревращений форм доверия в денежно-кредитной сфере очень разветвлённая и сложная, но можно выделить базовые превращения, лежащие в основе всех других. Для этого необходимо проследить путь денег, выходящих из обращения в сферу накопления: доверие – деньги – сбережения – депозит – капитал – кредит – процент. И дальше процент возвращается к своему основанию по расширяющемуся кругу: процент за кредит – процент на капитал – процент за депозит – процент как плата за сбережения – процент как дополнительные деньги, возникшие в результате сбережения и капитализации денег – процент как дополнительные деньги, воплощающие материализацию доверия. Если теперь это движение выразить как систему норм и правил, воплощённую в учреждении, то получим банк. Если же рассмотрим условия доверия к деятельности банка, то получим банковскую систему вместе с центральным банком, денежно-кредитной политикой и всеми производными отсюда категориями.

Кризис финансовой цивилизации, финансономики есть вместе с тем кризисом современных мультиплицированных денежно-финансовых форм доверия, но не доверия вообще как общечеловеческого феномена. Предстоит разграничить сущность доверия и его разнообразные проявления, выявить механизмы его мультипликации и превращённые формы, чтобы их скорректировать и подчинить социальным и подлинно человеческим целям. В современной денежно-кредитной политике наиболее прогрессивной технологией обеспечения стабильности денежной единицы считается таргетирование инфляции. Однако и эта технология под воздействием изменяющейся реальности и кризиса корректируется, ставится вопрос о необходимости более широкого подхода – обеспечении финансовой стабильности. Наиболее зрелым результатом этих трансформаций будет таргетирование доверия, лежащего в основании всей денежно-финансовой системы. А для осуществления этого процесса особенно необходимым будет знание внутренней структуры доверия.