

*Джеффри Хоскинг*

# Доверие: деньги, рынок и общество

Московская школа  
политических исследований  
2012

ББК 60.561.2  
Х 84

Перевод с английского *Андрея Захарова*

Дизайн обложки *Анны Хохловой*

*Книга издана при поддержке Института «Открытое общество» (HESP), Корпорации Карнеги (Нью Йорк), Шведского агентства по международному сотрудничеству для развития (SIDA), группы компаний «Рольф».*

### **Хоскинг, Джеффри**

Х 84 Доверие: деньги, рынок и общество. Пер. с англ. яз. (Geoffrey Hosking. Trust: Money, Markets and Society. — Seagull Books, 2011). — М.: Московская школа политических исследований, 2012. — 80 с.

Экономический кризис, охвативший мир, во многом связан с размыванием института доверия людей в межличностных отношениях, бизнесе и публичном пространстве, считает известный британский историк. Многие десятилетия правительства стран с рыночной экономикой полагались на «невидимую руку рынка» как универсальный регулятор экономических и социальных процессов. В результате прибыль и материальное потребление стали главной мотивацией бизнеса и смыслом жизни, вытесняя морально-нравственные ориентиры. Автор убежден, что без осознания роли доверия и его возвращения в социально-экономическую сферу взаимодействия людей мир лишается реального инструмента финансовой стабильности и экономического процветания.

**ББК 60.561.2**

ISBN 978-5-91734-030-2

© Джеффри Хоскинг, 2011  
© Московская школа  
политических исследований, 2012

## *Содержание*

Доверие .....	4
Корни экономического кризиса .....	17
Обучение доверию .....	27
Парадоксы и предостережения .....	37
Глобальное наследие .....	55
Что делать? .....	63
Семь принципов восстановления доверия .....	78

## *Доверие*

2000-е годы, называемые еще «нулевыми», были плохим временем для общественного доверия, по крайней мере в Великобритании и США. Они стали кульминационным пунктом в упадке доверия, продолжающемся несколько десятилетий. В этом плане показательны социологические опросы, проводимые среди британцев. В 1959 году на вопрос «Согласны ли вы с тем, что большинству людей можно доверять?», 56 процентов британцев давали утвердительный ответ; в 1998 году таковых оставалось около 30 процентов. В Соединенных Штатах на тот же вопрос, заданный в 1964 году, ответ «да» давали 55 процентов опрошенных, тогда как в 1995 году это мнение разделяли лишь 35 процентов. В обоих случаях наименьшими показателями доверия отличалась молодежь, из чего можно сделать вывод о том, что новые поколения все менее склонны доверять людям. Цифры по большинству стран континентальной Европы также свидетельствуют о

падении доверия, хотя и не о таком значительном\*. С тех пор мало что изменилось, а 2007–2009 годы стали периодом обвального снижения доверия, в особенности в Великобритании, хотя и не только там.

Голые цифры, однако, довольно трудно интерпретировать. Что мы имеем в виду под доверием и почему оно столь важно? Я определяю доверие следующим образом, сначала в отношении людей, а потом в контексте событий или жизненных перспектив:

- Это отношение к человеку или группе людей, основанное на предполагаемом с уверенностью, но все-таки не гарантированном ожидании того, что он / она / они будут действовать мне во благо.
- Это ожидание, основанное на существенных, но не абсолютных признаках того, что события не нанесут мне вреда.

Доверие чрезвычайно важно, поскольку это инструмент, с помощью которого мы строим наше будущее. Оно влияет на то, как принимаются наши решения и как в процессе их при-

\* См.: Layard R. Happiness: Lessons from a New Science. — London: Allen Lane, 2005. — P. 80–82, 226; Putnam R.D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. — New York: Simon & Schuster, 2000. — P. 138–142.

нятия мы оцениваем риски и обеспечиваем безопасность. В большинстве случаев эта оценка протекает без рефлексии, но в сложных или нетипичных ситуациях мы подходим к ней более осознанно. При этом мы обнаруживаем, что жизнь крайне сложна, а выявление и оценка всех имеющих отношение к делу обстоятельств обычно невозможны. Именно по этой причине немецкий социолог Никлас Луман утверждает, что доверие есть инструмент, позволяющий взаимодействовать со сложной реальностью. С его помощью процесс принятия решений осуществляется в управляемых границах, поскольку при наличии доверия некоторые факторы становятся несомненными в силу значительной (хотя не абсолютной) вероятности того, что люди будут действовать с благосклонностью к кому-либо, а события сложатся благоприятно. «В акте доверия сложный мир делается более простым. Доверяя, человек ведет себя так, будто будущее содержит лишь строго несомненные возможности»\*.

Разумеется, кто-то может возразить, что в такой интерпретации доверие оказывается чем-то вроде обезболивающего средства, побуждающего игнорировать реальность и отстраняться

\* Luhmann N. Trust and Power. — Chichester: John Wiley & Sons, 1979. — P. 20.

от проблем, которые на деле можно было бы разрешить. Луман, однако, воспринимает эту озабоченность вполне позитивно: «Упрощая сложное, доверие раскрывает такие возможности для действий, которые без него остались бы непривлекательными и нереализуемыми, — иными словами, за них даже не взялись бы». Предельно упрощая, «полное отсутствие доверия не позволило бы нам даже подниматься с постели»\*.

Тотальное недоверие, таким образом, парализует человека — оно может привести только к панике или отчаянию. Совокупное общественное доверие выступает той основой, которая гарантирует нам минимальный уровень личного доверия, необходимого для любого действия. Это важный компонент явления, которое специалисты по общественным наукам называют «социальным капиталом», — фундамента доверительного и мирного социального взаимодействия, в атмосфере которого мы хотели бы жить и действовать. Именно этой настройкой доктор Джонсон выразил в одном из своих афоризмов: «Предпочтительнее, порой, оказаться обманутым, нежели не доверять»\*\*.

\* Ibid., p. 25, 4.

\*\* Цит. по: Knowles E. (Ed.). Oxford Dictionary of Quotations. 6th ed. — Oxford: Oxford University Press, 2004. — P. 425.

Как полагает Роберт Патнэм, с 1960-х годов социальный капитал подвержен эрозии. Согласно этому автору, членство в ассоциациях и объединениях гражданского общества в США радикально сокращается, и в итоге мирное и доверительное взаимодействие граждан, необходимое для функционирования демократии, может оказаться под угрозой\*. Рассуждая в том же ключе, Фрэнсис Фукуяма в 1996 году писал: «Падение уровня доверия и открытости в США прослеживается почти в любом изменении, произошедшем со страной за последнее время: в росте числа насильственных преступлений и гражданских судебных тяжб; в разрушении традиционной структуры семьи; в упадке множества посреднических социальных структур (местных, церковных, профессиональных, клубных, благотворительных); наконец, в широко распространенном среди американцев ощущении, что никакие общие ценности больше не связывают их между собой». Все перечисленные пороки он приписывал основанному на приоритете прав личности либерализму, который «в расширении и умножении числа таких прав двигается к своему логическому пределу, и в Америке практически не осталось ни одного

\* См.: Putnam R.D. Op. cit.



сообщества, чье влияние не было бы поставлено этим расширением под вопрос»\*. Позже, впрочем, Фукуяма пересмотрел это обвинительное заключение, заявив, что подмеченные им перемены стали следствием перехода от индустриального общества к «информационному обществу» и что с изменением социальной структуры происходит становление новых форм солидарности\*\*.

У нас, в Великобритании, доверие к институтам, вне всякого сомнения, снижается. К 1990-м годам стало ясно, что публика перестала доверять многим институтам, как официальным, так и профессиональным, на которые прежде она полагалась. Как показывает Майкл Пауэр, и органы власти, и простые граждане все менее доверяют госслужащим и пытаются контролировать их деятельность, обращаясь к различным инспекциям, аудитам и проверке показателей. Как результат, в стране появилось больше перегруженных работой учителей

\* Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. — London: Penguin, 1996. — P. 10–11. [Русский перевод: Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2006.]

\*\* См.: Fukuyama F. The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order. — London: Profile Books, 1999. [Русский перевод: Фукуяма Ф. Великий разрыв. — М.: АСТ, 2008.]

и деморализованных работников социального обеспечения; люди с меньшей охотой помогают полиции; растет популярность частного здравоохранения и так далее\*. Все эти особенности сполна проявились в годы Тэтчер, Мейджора и Блэра: возглавляемые ими правительства широко практиковали замену предоставляемых государственными структурами услуг услугами частных фирм, работающих по контракту с властями. Обнаружив, что эта система функционирует не столь эффективно, правительство, по словам Саймона Дженкинса, «наняло еще больше чиновников, чтобы контролировать все большее число других чиновников, поскольку оно не доверяет в этом деле только лишь народу»\*\*.

Подобный контроль обычно предполагает проверку выполнения установленных норм. Но нормативы обуславливают поведение,

\* См.: Power M. *The Audit Society: Rituals of Verification*. — Oxford: Oxford University Press, 1997.

\*\* Jenkins S. *Thatcher and Sons: A Revolution in Three Acts*. — London: Allen Lane, 2006. — P. 339–340. Дженкинс утверждает, что демократия может основываться только на многоярусной автономии — на людях, доверяющих людям, которые доверяют другим людям, на иерархии доверия. Только так мы позволяем другим выносить суждения о нас и полагаться на нас.

нацеленное лишь на то, чтобы выполнить некие показатели, а не усовершенствовать саму деятельность. Доктора, освобождая больничные койки в срок, выписывают пациентов раньше времени. Университетские работники втискивают свои исследовательские проекты в удобоваримые пятилетние блоки, которые легко оценить. Полицейские раскрывают все меньше преступлений, поскольку бумажная работа, которая сопровождает задержание и арест подозреваемых, слишком обременительна. Социальные служащие, вместо того чтобы встречаться со своими подопечными, большую часть рабочего времени проводят перед компьютерами, подготавливая детальные отчеты о своей деятельности. Время личного взаимодействия с заинтересованными лицами неумолимо сжимается, отчего тает и взаимное доверие, которое могло бы сделать профессиональные контакты более плодотворными. Нормативы устанавливаются потому, что они легко поддаются учету, а не для того чтобы адекватно отражать личностные или профессиональные достижения. Теоретически подотчетность предназначена для широкой публики, но на практике она нужна регулирующим органам, чиновникам, государственным министерствам. Общественность, в свою очередь, догадывается, как обстоит дело в действительности, и в итоге

доверие к госслужащим, вместо того чтобы повышаться, еще более падает\*.

Способы, с помощью которых мы получаем информацию о публичной жизни, усугубляют недоверие. В современной Великобритании журналистам доверяют меньше, чем представителям прочих профессиональных групп\*\*. За исключением некоторых достойных уважения примеров, работники наших СМИ более не утруждают себя всесторонним и глубоким изучением предмета, а также его сбалансированной интерпретацией, ибо такая скрупулезность не приносит выгод, а порой даже снижает тиражи. Вместо этого они сосредотачиваются на сюжетах, благодаря которым газеты расхватываются на улицах, и взвинчиваются рейтинги телеканалов на моде, деньгах, собственности, еде, любовных делах знаменитостей. В политических разделах серьезные и сложные вопросы сведены к минимуму и вытеснены на задний план, уступая историям склок, ссор, скандалов, похождениям эксцентричных пер-

\* O'Neill O. Called to Account // A Question of Trust (BBC Reith Lecture, 2002). — Cambridge: Cambridge University Press, 2002. — P. 41–60.

\*\* См.: MORI. Trust in the Professions: Veracity Index ([www.ipsos-mori.com/researchpublications/researcharchive/poll.aspx?oItemId=2478](http://www.ipsos-mori.com/researchpublications/researcharchive/poll.aspx?oItemId=2478)), 2 October 2009.

соналий и кричащим новостям. Насилие продается лучше нудных переговоров или бесконечно обсуждаемых компромиссов, и поэтому в борьбе за привлечение внимания СМИ у террористов всегда есть неоспоримое преимущество.

В результате подрывается общественное доверие не только к журналистам, но и к политикам, а вера в возможность мирного разрешения конфликтов расшатывается. У читателя или зрителя складывается впечатление, что мир населен политическими спекулянтами, фанатиками и убийцами, — взгляд, который, по словам Майкла Игнатьева, «легитимирует одно из самых опасных культурных настроений современности: чувство того, что мир слишком безумен, чтобы заслуживать серьезных размышлений»\*. Доверие к верховенству права и демократическому процессу ослабляется.

Политики, в свою очередь, отчаянно борются за внимание прессы и высокие рейтинги популярности; над ними довлеет необходимость представлять политические программы таким образом, чтобы те незамедлительно привлекали внимание и предлагали абсолютные решения. А если последующие результаты разочаровывают, люди теряют интерес к поли-

\* Цит. по: Lloyd J. What the Media Are Doing to Our Politics. — London: Constable, 2004. — P. 183.

тикам и, хуже того, перестают доверять им. По существу «именно СМИ решили... что политика — это грязная игра, которой занимаются лицемерные люди, распространяющие ложь о мире и обманывающие британский народ»\*. Осознавая эту ситуацию, но не зная, как ее разрешить, политики постоянно призывают народ к доверию. В современной политической риторике это одна из самых устойчивых тем\*\*. В некоторых случаях недоверие обнаруживает себя все более явно. Для снижения преступности британские власти разместили на улицах, в магазинах и других общественных местах такое количество камер слежения, что теперь на каждую дюжину граждан у нас приходится одна камера. Великобританию называют «самым просматриваемым обществом в мире»\*\*\*. Министерство внутренних дел ввело проверку криминального прошлого и обязательную плат-

\* Ibid., p. 20.

\*\* См.: Zakaria F. *The Future of Freedom: Illiberal Democracy at Home and Abroad.* — New York: Norton, 2007. — P. 199–238. [Русский перевод: Закария Ф. *Будущее свободы: нелиберальная демократия в США и за их пределами.* — М.: Ладомир, 2004.]

\*\*\* Seldon A., Khatri K. *Trust: How We Lost It and How to Get It Back.* — London: Biteback Publishing, 2009. — P. 45, 132–133.

ную регистрацию в Независимом управлении защиты лиц, желающих работать «в системе здравоохранения, с детьми или требующими попечения взрослыми», а также «взаимодействующих с детскими учреждениями» или намеревающихся быть «опекунами, нянями, приемными родителями»\*. В ответ на это требование детский писатель Энтони Горовиц заявил, что он прекращает чтение своих произведений в школах. «Фактически меня просят ежегодно платить 64 фунта за доказательство того, что я не педофил, — язвительно рассуждает он. — После трех десятилетий культурной работы, писания детских книг и общения со школьниками я нахожу это просто оскорбительным». Ему вторит другой детский автор, Филип Пулман: «Подобные требования укрепляют культуру подозрительности, страха и недоверия, и без того пропитавшую современное общество. Они приучают детей видеть в каждом взрослом потенциального убийцу или насильника»\*\*.

Самый серьезный удар по общественному доверию был нанесен в 2007–2009 годах, когда

\* См.: [www.crb.gov.uk/using\\_the\\_website/-applicant](http://www.crb.gov.uk/using_the_website/-applicant).

\*\* Цит. по: Green C. Authors Boycott Schools over Sex-offence Register // The Independent, Education Section. 16 July 2009.

выяснилось, что наши крупнейшие банки оказались на грани краха, погрязнув в непомерных долгах, а наши парламентарии мошенничают с расходами на свою деятельность, обеспечивая себе такой стиль жизни, о котором избиратели могут только мечтать. Если второй из упомянутых скандалов касается только Великобритании, первый вверх буквально всю глобальную экономику в рецессию, из которой она не может выбраться до сих пор. Эта вереница кризисов запечатлела то, что происходит с обществом, утратившим доверие. Но прежде чем делать какие-то позитивные рекомендации по преодолению нынешнего положения вещей, важно выяснить, где и почему произошел сбой.



## *Корни экономического кризиса*

Исторические корни современных проблем исключительно глубоки, и искать их надо в сфере функционирования рынков и их отношений с государством. Фундаментом современных рынков выступают деньги — символ доверия и власти одновременно. В своей истории мировой финансовой системы Найл Фергюсон называет деньги «зарегистрированным доверием» и «портативной властью»\*. Доверие, однако, первично: деньги выступают проводником власти только потому, что им повсеместно доверяют. Они позволяют нам обмениваться товарами и услугами с людьми, с которыми мы никогда не встречались и, возможно, более не встретимся и для доверия которым нет иных оснований, кроме самих денег.

Время от времени, однако, люди, располагающие деньгами, вдруг забывают, что в их основе лежит доверие, начиная использовать деньги

\* Ferguson N. The Ascent of Money: A Financial History of the World. — London: Penguin, 2009. — P. 31, 22. [Русский перевод: Фергюсон Н. Восхождение денег. — М.: Астрель, 2010.]

исключительно в качестве инструмента власти. Фергюсон считает это неизбежным; с его точки зрения, это генетически присуще рынкам, которые он рассматривает в дарвиновском смысле: «Здесь действует закон выживания наиболее приспособленных. Институты, наделенные “геном эгоизма”, способным к воспроизводству и выживанию, укореняются в пространстве и времени». Согласно такому взгляду, финансовый эквивалент естественного отбора — это способность «создавать прибыль и генерировать подражателей, применяющих ту же модель ведения бизнеса»\*.

Несколько иначе смотрит на эту проблему Роберт Скидельски. По его мнению, экономический кризис 2007–2009 годов стал не только институциональным, но и моральным провалом, в основе которого «поклонение экономическому росту как самоцели. ...Главным моральным ориентиром, которым мы руководствуемся сегодня, выступает зыбкое и неопределенное понятие экономического благосостояния, измеряемого количеством материальных благ»\*\*.

\* Ibid., p. 352, 355.

\*\* Skidelsky R. Keynes: The Return of the Master. — London: Allen Lane, 2009. — P. 169. [Русский перевод: Скидельски Р. Кейнс. Возвращение Мастера. М.: Юнайтед Пресс, 2011.]

Это мнение разделяет и Майкл Сандел. В своих Рейтовских лекциях 2009 года он предлагал вернуть в наше осмысление рынков этические понятия: «Настало время пересмотреть роль рынков в обеспечении общественного блага. Сегодня крепнет убеждение в том, что нынешние рынки отстранились от фундаментальных человеческих ценностей и что мы должны восстановить связь между ними»\*.

Обе позиции по-своему верны. Конкуренция является принципиальной составляющей свободного рынка. Без нее преуспевать будут те, кто лучше вооружен, у кого есть высокопоставленные родственники. Но и мораль играет в функционировании рынков огромную роль. По словам Джозефа Стиглица, лауреата Нобелевской премии и бывшего главного экономиста Всемирного банка, «рыночная система работает во многом благодаря именно доверию. ...Владельцы сбережений вынуждены передавать свои кровные деньги другим людям и, решаясь на это, они ожидают, что не будут, как минимум, обмануты»\*\*.

\* Sandel M. A New Citizenship (BBC Reith Lectures, 2009). См.: [www.bbc.co.uk/programmes/bookt7rg](http://www.bbc.co.uk/programmes/bookt7rg), 9 June 2009.

\*\* Stiglitz J.E. The Roaring Nineties: Seeds of Destruction. — London: Allen Lane, 2003. — P. 274. [Русский перевод: Стиглиц Д. Ревущие девяностые. Семена развала. — М.: Современная экономика и право, 2005.]

Таким образом, роль морали в рыночной среде не сводится только к ограничению рынков, скорее, речь об ином ее предназначении. Этические убеждения определенного рода должны пронизывать рынки, чтобы они вообще могли функционировать. В конце концов, кредит — и с этим согласны абсолютно все — представляет собой универсальную смазку для успешного функционирования любой экономики. При этом «кредит» — просто финансовый синоним «доверия». В одном из романов Марка Твена (соавтор Чарльз Д. Уорнер) о ранней эпохе финансового процветания говорится: «О, кредит! Что это за чудо! На кредите зиждется все современное общество. Кто осмелится сказать, что у нас не наступил золотой век взаимного доверия и неограниченной веры в человеческие обещания?»\*.

Первой фазой нынешнего экономического кризиса стал кредитный крах. Разрушение системы кредитования почти парализовало финансовые институты Соединенных Штатов и Великобритании, а их правительства вынуж-

\* Цит. по: Kindleberger С.Р. Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises. 4th ed. — New York: John Wiley & Sons, 2000. — Р. 55. [Русский перевод: Марк Твен. Позолоченный век (Повесть наших дней) // Собрание сочинений, т. 3. — М.: Гос. изд-во художест. лит-ры, 1959. — С. 231–232.]

дены были тратить огромные суммы на восстановление системы кредитования, без которой рынки не могли работать. Если мы хотим восстановить связь между рынками и ценностями, то наилучшим звеном для этого будет доверие. Причем эта область доверия является ключом к пониманию того, как нам следует организовывать свою социальную и экономическую жизнь в XXI столетии.

Отмеченную зависимость ясно осознавал Адам Смит, признанный теоретик свободного рынка. Ведь он, в конце концов, преподавал в университете Глазго философию морали и написал не только «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), но и «Теорию нравственных чувств» (1759). Хотя слово «доверие» встречается в его работах не часто, моральный идеал Смита сводится к доверию, добросовестности и взаимному расположению в качестве своеобразного клея, соединяющего рыночную экономику и добропорядочное общество. Ему хотелось заменить господство авторитарных правителей и привилегированных олигархий свободными и взаимно доверяющими объединениями индивидов и компаний, вступающих во взаимные сделки. Принуждение должно было вытесняться узами, формируемыми рынками и экономическим обменом. Успешный коммерсант всецело зави-

сит от своей *репутации*: тот, кто обманывает или подводит деловых партнеров, вскоре с презрением будет отторгнут рынком. Смит был убежден, что люди внутренне предрасположены к тому, чтобы симпатизировать своим собратям и развивать социальные узы, хотя эту склонность необходимо воспитывать и развивать в семье и в школе, которые должны также сдерживать антиобщественные чувства.

Государство в теории Смита играет важную и не только отрицательную роль. Действительно, государству следует воздерживаться от вмешательства в свободную торговлю, например, путем создания монополий. Но у него есть и позитивные обязанности: к примеру, оно собирает налоги, необходимые для обеспечения обороны и общественного порядка; если не делать этого, то общественное доверие станет невозможным, а торговля заглохнет. Оно также отвечает за обеспечение некоторых базовых услуг — например, дорог, средств связи, образования, валюты, судебной системы, которые в руках частных лиц либо превратились бы в источник наживы, либо стали доступны только части граждан, а не обществу в целом\*.

\* См.: Dougherty P.J. Who's Afraid of Adam Smith? How the Market Got its Soul. — Hoboken, NJ: Wiley, 2002.

Вместе с тем две главные работы Смита в известной мере противоречат друг другу. По утверждению Джейкоба Вайнера, ведущего исследователя его творчества, у Смита «имеет место явное расхождение между гармоничным и благостным естественным порядком “Теории нравственных чувств” и частичной и ограниченной гармонией “Богатства народов”»\*. В то время как в первой книге неустанно подчеркивается роль взаимного расположения людей друг к другу, во второй превозносится индивидуально-эгоистический интерес. Этот внутренний конфликт отражен в наиболее часто цитируемом высказывании Смита: «Не благодаря благожелательности мясника, пивовара или булочника рассчитываем мы получить свой обед, а в силу их стремления извлечь из этого выгоду»\*\*. Сегодня большинство комментаторов Смита обходят это затруднение, полагая, будто совокупность обособленных индивидуальных интересов уравновешивает экономические процессы. Это и есть «невидимая рука», обеспечивающая саморегулирование рынка.

\* Viner J. Adam Smith and laissez-faire // Journal of Political Economy. 1927. № 35. — P. 215.

\*\* Smith A. The Wealth of Nations. — Harmondsworth: Pelican, 1970. — P. 119. [Русский перевод: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2 т. — М.: Наука, 2003.]

Понятие «невидимой руки», однако, далеко не самоочевидно. Внутреннее противоречие, присущее построениям Смита, можно разрешить только с помощью категорий «доверие» и «добросовестность», поскольку именно они обеспечивают убедительную связь между личным интересом и взаиморасположением. Эгоистичный индивид стремится гарантировать себе благополучие и безопасность, минимизировав при этом риск. Он достигает этого, оценивая кредитоспособность, или добросовестность, тех людей, с которыми его связывают деловые узы. Ради этой цели ему необходимо располагать какими-то сведениями о них, а для этого приходится хотя бы немного им доверять. По словам американского политолога Рассела Хардина, «если я совсем не доверяю человеку, мне не доведется узнать о его добросовестности, поскольку я предпочитаю вообще не иметь с ним дела. Это означает, что мне приходится делать выбор, имея меньше информации, нежели та, которой располагают иные, более позитивно настроенные люди»\*.

Вопреки предположению Макса Вебера о том, что коммерсанты эпохи модерна — сдер-

\* Hardin R. Trust and Trustworthiness. — New York: Russel Sage, 2002. — P. 131.



жанные и замкнутые пуритане, большинство представителей этого сословия весьма общительные люди. Как указывает Джек Барбалет, «кредит требует, чтобы заимодавец доверял заемщику, и поэтому роль эмоциональной оценки в рыночных трансакциях со временем не снижается, а возрастает»\*. В том, что это не просто теоретические рассуждения, можно убедиться на примере недавних исследований, посвященных деловым отношениям раннего капитализма в Англии, где коммерция вообще не могла существовать без кредита. Как показывает Крейг Малдрю, в то время расчеты, касающиеся того, можно ли кредитовать конкретного человека и по какой ставке это следует делать, базировались на оценке его общественной репутации и приписываемой ему добросовестности. Следовательно, значительная часть социальной жизни потенциального заемщика протекала в демонстрации своей основательности — манеры одеваться, поведения, меблировки дома или лавки, характера отношений с другими людьми и т. д. Модная одежда, солидная мебель, добропорядочная семейная жизнь, обходительность и учтивость создавали благоприятное впечатление, позволяя

\* Barbalet J. Weber, *Passions and Profit: "The Protestant Ethic" in Context*. — Cambridge: Cambridge University Press, 2008. — P. 84.

возможному кредитору оказать доверие заемщику. Все коммерсанты должны были участвовать в этой замысловатой системе социальных рейтингов; как говорил Даниэль Дефо, «такого человека, который никому не доверял бы и сам не пользовался бы ничьим доверием, будь то в торговле оптом или в розницу... еще не видел свет, а если таковые когда-то и были, то давно уже перемерли»\*. Не менее значимую роль кредит играет и в экономической жизни конца XX — начала XXI века, и, как нам теперь хорошо известно, присущие ему риски далеко не всегда оценивались благоразумно.

\* Muldrew C. *The Economy of Obligation: The Culture of Credit and Social Relations in Early Modern England*. — Basingstoke: Macmillan, 1998; Defoe D. *The Complete English Tradesman*. 1839. Цит. по: Muldrew. *Op. cit.* P. 95. См. также: Finn M.C. *The Character of Credit: Personal Debt in English Culture, 1740–1914*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

## Обучение доверию

По моему убеждению, наше постижение доверия окажется наиболее полным, если мы будем изучать его как попытку индивидов и коллективов максимизировать сотрудничество, безопасность и взаимопонимание, одновременно сводя к минимуму неудачи и разочарования. Взросление требует от каждого из нас все более глубокого постижения социума и природного мира, а также обучения тому, каким идеям, людям и институтам можно доверять по мере расставания с наивностью, присущей детству. Чтобы выжить и, по возможности, преуспеть, мы нуждаемся в процессе избирательного познания, упорядочивающего картину мира. Луман предполагает, что мы решаем эту задачу, обращаясь к посредничеству *символических систем*, которые упрощают реальность: «Персональные и социальные установки, в которые мы верим, становятся *символическими комплексами*, которые особенно восприимчивы к нарушениям порядка и отзываются на любое событие в контексте доверия. ...Такая система интерпретирует мир селек-

тивно, управляя информацией таким образом, чтобы свести предельную сложность мира до некоего уровня, который позволяет людям осознанно ориентироваться в нем, используя опыт и направляя свои поступки»\*.

Мы, таким образом, познаем, понимаем и интерпретируем наше общество через усвоение символических систем и взаимодействие с социальными институтами, связанными с такими системами. В качестве примера рассмотрим рутинное действие, которое многие предпринимают довольно часто и которое основывается на сложном, хотя и неосознаваемом наборе инструментов доверия, — путешествие на самолете. Кто из нас, прежде чем подняться на борт лайнера, захочет взглянуть на диплом пилота или проверить все заклепки, швы или провода судна? Или хотя бы поинтересоваться компетенцией механика, ответственного за его эксплуатацию? Очевидно, таких людей найдется немного. Наши жизни явно зависят от безупречной работы каждого агрегата самолета, от профессионализма и ответственности инженеров, но мы принимаем эти факторы на веру, поскольку так поступают все вокруг, а самолеты падают довольно редко.

\* Luhmann N. Op. cit., p. 28, 32.

Кроме того, иной подход потребовал бы времени и знаний, которыми мы не располагаем. Мы не «решаем» подняться на борт самолета, а просто делаем это. Мы доверяем пилоту, инженерам, машине.

На что мы при этом полагаемся? На символические системы: на такие науки, как аэронавтика, механика, металлургия, и это вполне обоснованное доверие, так как в прошлом упомянутые отрасли знания хорошо показали себя. На институты: на ответственность и компетентность авиакомпаний, которая обязана поддерживать свои машины в исправном состоянии, и это тоже обоснованное предположение, поскольку катастрофы наносят компаниям огромный ущерб; на летный и обслуживающий персонал и на систему профессиональной подготовки, наделяющую пилотов и техников соответствующими навыками и опытом. Наконец, в некотором смысле и на средства массовой информации, сообщающие о происходящих время от времени катастрофах, ибо, если бы такие события скрывались или не освещались (как это зачастую происходит с дорожными авариями), людям труднее было бы соглашаться на полет. Конечно, последнее соображение может показаться странным, но я помню, как в бывшем Советском Союзе некоторые боялись летать самолетами «Аэрофлота»

из-за того, что советская пресса *никогда* не сообщала об авиакатастрофах на внутренних линиях, а эта информационная прореха заполнялась домыслами о том, что подобные неприятности в советском небе случаются довольно часто.

Проявляемая время от времени склонность к недоверию не мешает нам на деле доверять большинству окружающих нас людей и институтов, с которыми мы взаимодействуем\*. Но способ, которым реализуется наше доверие, прочно зависит от общества, в котором мы живем, прежде всего от его символических систем и институциональных установлений. Доверие, в особенности доверие без рефлексии (как при посадке в самолет), представляет собой глубинную основу любого общества. Оно создает те модели, в рамках которых люди общаются друг с другом и выстраивают свое будущее. Сопутствующие этому мысли и чувства попадают в центр общественного внимания и пересматриваются только в кризисные периоды. Любое общество располагает невидимыми узами, которые преобразуются крайне медленно — по мере того, как меняется оно само.

\* Этот пункт подробно разбирается в работе: O'Neill O. Op. cit.

Как правило, символические системы и социальные институты, на которые мы полагаемся, сопровождают нас с самого рождения. В разные исторические эпохи они принимают разные формы. Приведу пример. Как можно было противостоять неопределенности жизни и ее непредсказуемым опасностям, риску голода, эпидемиям, разбою и войнам в средневековой Европе? В первую очередь помогали семья и друзья. Способствовал также и местный феодал, защищавший своих подданных физически. Кроме того, каждый принадлежал к какой-нибудь сельской общине, которая наделяла человека клочком земли, позволявшим кормить себя и семью, помогавшей в чрезвычайных ситуациях — болезни или пожара — и ожидавшей взамен того же, когда в беду попадали другие ее члены. Можно было также уповать на Бога и церковь, регулярно вознося молитвы, участвуя в религиозных процессиях, посещая места поклонения Деве Марии и местным святым.

Как передовые западные общества справляются с подобными рисками сегодня, когда прошло нескольких веков? Разбой и война перестали быть серьезными проблемами, хотя, конечно, современная война, когда она все-таки случается, сделалась гораздо страшнее. В случае болезни человек, скорее всего, возложит надежды на медицинскую науку и врачей. Семейный и дру-

жеский круг по-прежнему играет важную роль, но, сталкиваясь с заболеванием, несчастным случаем или старением, люди все-таки используют страховку или выберут подходящую пенсионную схему. А если ни на что больше рассчитывать не приходится, придется обратиться к государственной системе социальной защиты. Обратите внимание: реализация всех этих сценариев зависит от двух могущественных факторов современного общества — от денег и государства.

Как получилось, что именно государство и деньги оказались нашими главными источниками доверия? Институтами, которые распоряжаются деньгами, выступают банки. Они выросли из практики кредитования — предоставления денег в долг. Первые банкиры занимались своим бизнесом, сидя на скамьях, установленных прямо на городских улицах (итальянское слово *banco* означает «скамья»), но по мере того, как к ним приходил успех, они переезжали в солидные здания. Банки принимали на хранение денежные средства клиентов: те доверяли им, поскольку банковские подвалы были надежнее семейных сундуков, не говоря уже о матрасах. Банк обещал вернуть средства по первому требованию клиента, но это не мешало ему ссужать эти же деньги другим клиентам. Иными словами, он предоставлял кредит, то есть оказы-



вал доверие. Конечно, здесь есть определенный риск, если банки принимают деньги на короткие сроки, а одалживают их надолго. А что если все клиенты разом явятся забирать свои депозиты? В нормальной ситуации такой исход маловероятен — одним из существенных компонентов банковского дела выступает способность предвидеть, в какой момент положение может измениться. Банки систематически занимаются сбором информации о состоянии торговли, кредитоспособности своей клиентуры, а также изучением рисков, сопутствующих выдаче денег в долг. Именно так им удается держаться на плаву и завоевывать доверие.

Деньгам доверяют больше, если за ними стоит авторитет государственной власти. Вот почему на монетах традиционно чеканилась эмблема выпустившего их города — в древних Афинах это была сова, а в Коринфе крылатый конь — или портрет монарха. Но многое зависело от природы самого государства. Абсолютные монархи, например, были известны финансовой непорядочностью. Если венценосная особа была не в состоянии вернуть долг, то что вы могли поделать? Ведь монарху подчиняются и суды, в которые можно обратиться за возмещением ущерба. Действительно, монархи довольно часто объявляли дефолт, попутно разоряя своих кредиторов: так было во Франции в

1648 году, в Англии в 1672-м, в Дании в 1660-м, а в Испании вообще несколько раз. При этом властители не особенно рисковали: их репутация определялась не столько финансовой честностью, сколько победами на поле боя, роскошью дворов и щедростью приема гостей\*.

Кредит был более надежным делом, когда репутация правителей покоилась на их честности в финансовых вопросах. Это открытие сделали в средневековой Италии, где маленькие и самоуправляющиеся города постоянно воевали друг с другом. Подобные войны нужно было финансировать, и «отцы» итальянских республик — обычно торговцы, банкиры или адвокаты — обнаружили, что наилучшим способом решения этой задачи является выпуск для горожан публичных займов, гарантируемых муниципалитетом. Первыми к такой практике обратились Генуя и Венеция. Поначалу подобный заём был обязательным: богатые горожане формировали синдикат, решающий эту задачу, а взамен получали доходы от акцизных сборов. Но это не слишком отличалось от того, что делали монархи, занимая деньги. Со временем,

\* Körner M. Public Credit // Bonney R. (Ed.). Economic System and State Finance. — Oxford: Clarendon Press, 1995. — P. 525–531.

однако, городские власти решили, что у них появилась возможность предлагать зажиточным гражданам средства, которыми не располагала королевская власть. В конце концов, займы гарантировались выборным органом займодателей, многие из которых сами ссужали средства родному городу и неминуемо пострадали бы, если бы возврат займов оказался под вопросом. В жизни не так много факторов, которые более основательно подкрепляют доверие. Таким образом, принуждение перестало быть необходимым: если вносимый платеж возвращается назад с привлекательным процентом, граждане начинают подписываться на заём добровольно. В некоторых местах придумывались весьма изощренные механизмы — например, в середине XV столетия во Флоренции появился «банк приданого», в котором могли размещать свои средства отцы, желавшие через полтора десятка лет подготовить дочерей к свадьбе. Некоторые долги можно было продавать, и со временем некоторые из них появились на финансовом рынке. В итоге граждане привыкли к обороту новых кредитных инструментов\*.

\* Martines L. *Power and Imaginations: City-States in Renaissance Italy*. — New York: Vintage Books, 1980. — P. 240–244; Macdonald J. *Citizen Creditors // A Free Nation in Debt: The Financial Roots of Democracy*. — New York: Farrar, Straus and Giroux, 2003. — P. 67–104.

К XVI веку ни один город-государство уже не мог вести войну с крупной монархией из-за чрезмерного обременения казны. Это было под силу лишь союзам или лигам. Именно так было в Нидерландах, где в XVI и в начале XVII столетия публичный кредит успешно использовался для того, чтобы финансировать затянувшуюся войну с Испанией. Состоятельные граждане с готовностью приобретали государственные долговые обязательства, даже обещавшие весьма скромный процент, поскольку они гарантировались их собратьями по классу\*: «Так как сами государственные чиновники держали значительную часть сбережений в правительственных бумагах, любой кредитор со стороны чувствовал уверенность в том, что его инвестиции надежно защищены. Вся эта система основывалась на особой разновидности доверия, которого так не хватало в кредитных обыкновениях монархий»\*\*.

\* Tracy J.D. Forms of Public Debt in Renaissance Europe // A Financial Revolution in the Habsburg Netherlands: Renten and Renteniers in the County of Holland, 1515–1565. — Berkeley: University of California Press, 1985. — P. 7–27.

\*\* Macdonald J. Op. cit., p. 156.

## *Парадоксы и предостережения*

Казалось бы, такая финансовая практика не имела особых перспектив в стране, подобной Англии, которая была обширной, в основном сельской, управляемой королем и почти не знавшей традиции городского самоуправления. Но в XVII веке, однако, произошел перелом. Вильгельм Оранский, монарх, взошедший на трон в 1689 году, был по рождению голландцем и хорошо знал политические и финансовые обычаи своей родины. Незадолго до этого голландцы смогли отбить французское нашествие, в отчаянии открыв шлюзы и затопив свои земли. Поэтому новый король был весьма заинтересован в том, чтобы поднять англичан на новую войну с Францией. Чтобы добиться этого, он был готов ограничить свою власть, внедрив элементы конституционной формы правления. В результате был сделан решающий шаг в распространении муниципального способа кредитования на крупное европейское государство.

Суть сделки заключалась в том, что богатые землевладельцы и лондонские торговцы были

бы готовы платить большие налоги, позволявшие учредить надежные формы публичного кредита, в обмен на получение контроля над парламентом, армией, флотом и государственным бюджетом. Муниципальные структуры доверия теперь начинали действовать в крупной европейской стране, втягивая в себя землевладельцев и тем самым расширяя радиус доверия до небывалых масштабов. Обеспечить решение этой задачи могла только конституционная монархия, а именно парламент, для которого надежная гарантия возврата долга была приоритетом государственной казны, — поскольку он представлял народ, у которого и занимались деньги.

Теоретиком нового политического порядка стал Джон Локк, основные работы которого, хотя и написанные ранее, были опубликованы после 1689 года. В системе его убеждений доверие выступало принципиальным элементом политического устройства и, более того, всей социальной жизни. «Люди, — утверждал он, — существуют, пока доверяют». Простые люди доверяют друг другу в силу закона природы, и только так сохраняется целостность общества. Локк был в принципе терпимым в религиозных вопросах, но атеисты ужасали его; те, кто не верит в Бога, считал он, не чувствуют себя связанными обязательствами. Если человек постоянно нарушает договоры и попирает клятвы,

жизнь становится, по определению Томаса Гоббса, «опасной, жестокой и короткой». Согласно Локку, именно доверие в большей или меньшей степени замещает неограниченную власть суверена-Левиафана в качестве базиса общественного бытия. Правительства зависят от доверия подданных, а когда им не доверяют, они превращаются в тирании. Если же правительство упорствует в своем безрассудстве, то свержение его оказывается вполне законным\*.

Финансово-конституционный компромисс 1689 года был подкреплён учреждением Банка Англии, созданного по образцу успешных городских банков Италии и Нидерландов. Открывшись в 1694 году с привлечением добровольной подписки, он оставался единственным акционерным банком королевства вплоть до 1826 года. Инвесторы, приобретающие так называемые привилегированные акции Банка Англии, получали в то время дивиденды или иные регулярные выплаты, гарантированные парламентом. Банк, таким образом, управлял правительственными долгами. Он также эмитировал бумажные деньги, обеспеченные золотом и кредитом монархии; первостепенной заботой

\* См.: Dunn J. Locke. — Oxford: Oxford University Press, 1984. — P. 52–57.

банка было сдерживание денежной эмиссии на том уровне, который обеспечивал стабильность валюты.

На этой основе появилась возможность узаконить государственный долг в качестве постоянного и надежного института. Люди, имеющие сбережения, могли приобретать доли государственного долга, и это был надежнейший способ сохранить свои деньги и, кроме того, регулярно получать дивиденды или ежегодную ренту. Банки и коммерческие компании держали здесь свои резервные фонды, не сомневаясь в том, что они сохранят свою ценность и принесут доход, а отозвать их можно будет в любой момент. Верхушка общества и средний класс привыкли инвестировать в «фонды», обеспечивая себе надежное будущее на случай болезни или в старости, а также производя накопления для семей и потомков\*.

Исключительно важно то, что весь этот порядок поддерживался верховенством права, гарантированным эффективной судебной системой. Так называемая институциональная

\* Образцовой работой по этой теме считается следующая книга: Dickson P.G.M. *The Financial Revolution in England: A Study in the Development of Public Credit, 1688–1756.* — London: Macmillan, 1967. Введение в тему см. в работе: Roseveare H. *The Financial Revolution, 1660–1760.* — Harlow: Longman, 1991.



школа экономической науки полагает, что обеспечение неприкосновенности собственности и нерушимости договоров стало настоящим прорывом и в долгосрочной перспективе сделало возможным промышленную революцию и современный экономический рост. Предлагая защиту от злоупотреблений и нарушения обязательств, оно стимулировало инвестиции. «Одним из непрременных условий, позволивших создать современную экономику с присущим ей разделением труда (и, следовательно, обезличенным обменом), стала способность обеспечивать нерушимость договорных обязательств»\*.

Первым итогом этого упрочения доверия стало то, что Англия, после принятия акта о союзе 1707 года превратившаяся в Британию, смогла нарастить свои денежные запасы, что позволило ей победоносно воевать и субсидировать союзников, не располагавших такими средствами. К 1697 году государственный долг страны увеличился с одного миллиона до семнадцати миллионов фунтов, но кредиторы по-прежнему были полны желания финансировать

\* North D.C., Weingast B.R. Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17<sup>th</sup> Century England // Journal of Economic History. 1989. № 49 (4). — P. 803–832.

его, несмотря на то что процентная ставка *снижалась!*\*

Эта тенденция сохранялась и на протяжении следующего столетия: к 1815 году государственный долг в два раза превышал годовой объем британской экономики\*\*, но это не мешало зарубежным и местным кредиторам с доверием вкладывать деньги в «фонды».

Более того, практику надежного инвестирования средств постепенно освоили и частные рынки. Коммерческие компании начали выпускать ценные бумаги, подобные казначейским обязательствам. Разумеется, им не хватало безусловной надежности государственного долга, но в благополучные времена они предлагали ощутимо большую отдачу. В 1773 году была основана Лондонская фондовая биржа, на которой осуществлялась торговля такими ценными бумагами. Торговать на ней разрешалось только профессиональным брокерам: они хорошо знали состояние компаний и могли давать советы инвесторам. Многие из проводимых ими транзакций нужно было реализовать очень быстро, реагируя на меняющееся состояние рынка.

\* Ibid., p. 822–824.

\*\* Ferguson N. Op. cit., p. 81.

Немедленная оплата сделок в таких случаях была невозможна, поэтому было необходимо непоколебимое доверие этих профессионалов друг другу, а это позволяло и клиентам доверять им\*.

Без доверия, по обязательствам к государственному долгу, к Банку Англии и Лондонской фондовой бирже, промышленная революция едва ли состоялась бы, поскольку многие новые предприятия начинали приносить прибыль только после долгосрочных инвестиций. В первую очередь это касается железных дорог, которые лишь после продолжительных строительных работ могли перевозить пассажиров и грузы. Тот факт, что их вообще удавалось строить, свидетельствует о том, что инвестиции, основанные на институциональном доверии, могут быть источником гарантированного дохода для средних и высших слоев общества. Этому не мешали даже постигавшие железнодорожный бизнес многочисленные бумы и крахи, то обогащавшие, то разорявшие инвесторов. Наряду с расчетом на надежные вложения здесь работал и «стихийный азарт» предприимчивости. В этом свойство системы, которую мы называем «капитализмом».

\* Michie R.C. The London Stock Exchange: A History. — Oxford: Oxford University Press, 1999. — P. 34–43.

Еще одним инструментом наращивания капитала и обеспечения стабильности стали страховые компании. Впервые появившись в средневековой Италии, они занимались покрытием многочисленных рисков, связанных с торговыми путешествиями. Как язвительно замечает Шейлок в шекспировском «Венецианском купце», «...корабли — это только доски, а моряки — только люди; а ведь есть и земляные крысы и водяные крысы, и сухопутные воры и водяные воры, то есть пираты; а кроме того — опасности от воды, ветра и скал» (акт I, сцена 3). Если какая-либо из этих напастей обрушивалась на торговца, он получал компенсацию за счет страховой гарантии; но поскольку риск всегда был высок, страховые взносы тоже были значительными, и позволить их себе мог далеко не каждый коммерсант.

На более или менее широкой основе страхование стало применяться в XVIII веке. Тогда сошлись воедино несколько предпосылок, способствовавших этой практике: появилась статистика заболеваемости, смертности и стихийных бедствий, была разработана теория вероятности, получил развитие регулируемый фондовый рынок. Воспользовавшись всем этим арсеналом, компания могла вычислить для своего клиента вероятность несчастного случая, заболевания или безвременной кончины, связав эту веро-

ятность с возможными прибылями на инвестиции. Таким способом закреплялась и поддерживалась уверенность в том, что страховка — стоящее дело\*. Это был беспрецедентно надежный метод, позволяющий оценивать риск и гарантировать безопасность и тем самым поддерживать уверенность в завтрашнем дне. Более того, страховые средства, которые не пришлось выплатить для компенсации пострадавшим, можно было использовать для инвестиций. К концу XX века они стали одним из основных источников инвестиционного финансирования.

Еще один краеугольный камень современного института доверия — налоговая система. Ее развитие в Великобритании на рубеже XIX и XX веков основывалось на убеждении в том, что социальную ответственность нужно распределять максимально равномерно. Вплоть до середины XIX столетия почти все налоги были косвенными (таможенная пошлина, акцизы и прочие сборы), и это особенно тяжело сказывалось на бедных. Благодаря введению подоходного налога и различных форм налога на иму-

\* Lewin C.G. Pensions and Insurance before 1800: A Social History. — East Linton: Tuckwell Press, 2003; Clark G. Betting on Lives: The Culture of Life Assurance in England, 1695–1775. — Manchester: Manchester University Press, 1999. — P. 79–81.

щество эта несправедливость сглаживалась. Постепенно государство и местные власти смогли финансировать из этих источников охрану правопорядка, образование, здравоохранение и социальное обеспечение; иными словами, публичные финансы были мобилизованы на благо населения в целом, а не только на содержание вооруженных сил или нужды богатых. В результате граждане оказались более образованными, лучше защищенными от преступности, болезней и бедности. Конечно, такие перемены давались только в острейшей политической борьбе — вспомним, например, баталии вокруг «народного бюджета», который в 1909 году предложил Ллойд Джордж, — но они все-таки свершились, и национальное государство в итоге завоевало репутацию «менеджера публичных рисков»\*. Для того чтобы новая система не давала сбоев, в работе казначейства должны были восторжествовать такие принципы, как честность, эффективность и справедливость. В своем исследовании, посвященном британской налоговой системе, Мартин Донтон утверждает

\* Я заимствовал этот термин у Хилтона Рута. См.: Root H.L. Mobilizing the State and Public Risk Manager // Capital and Collusion. — Princeton: Princeton University Press, 2006. — P. 221–245.

ет: «Формирование глубокого доверия к государству и его действиям обеспечило фундаментальный сдвиг в отношении людей к государству, которое в их глазах превратилось из транжиры в рачительного хозяина»\*.

В конце концов национальное государство создало новые и эффективные способы, позволяющие обычным людям преодолевать опасности и невзгоды каждодневной жизни. В тех ситуациях, когда представители традиционных обществ, сталкиваясь с жизненными рисками, обращаются за помощью к семье, друзьям, местной общине или религиозным институтам, граждане современного Запада в большинстве своем полагаются на банковские сбережения, страховые полисы и пенсионные фонды. А государственная система социальной защиты берет на себя заботу о тех, кто не способен обеспечивать себя сам. Важно подчеркнуть, что перенесение функции покрытия рисков на финансовые рынки и государство ставит в центр внимания экономический рост как главную гарантию их успешного функционирования. Это, в свою очередь, повлекло за собой изменение в отношении к источнику защищенности: экономический рост

\* Daunton M. *Trusting Leviathan: The Politics of Taxation in Britain, 1799–1914*. — Cambridge: Cambridge University Press, 2001. — P. 178.

стал великим мифом, создающим доверие. Учреждая в июле 1948 года государственную службу здравоохранения, премьер-министр Клемент Эттли говорил: «За все социальные услуги, оказываемые населению государством, надо платить, так или иначе», поэтому «только наращивание производства сможет дать нам то, в чем все мы нуждаемся»\*. Все западные политики время от времени повторяют подобные мантры. По словам Роберта Самуэльсона, «религией, добившейся подлинного триумфа в XX веке, стал именно экономический рост, а не христианство и не ислам»\*\*. Инвестиции в экономический рост стали казаться панацеей от всех невзгод. В последние десятилетия эта система работала довольно гладко. Более того, над прежним зданием доверия она воздвигла еще несколько этажей, на которые мы также сегодня полагаемся.

К концу минувшего столетия в мире сложился неутолимый спрос на подобные источники покупного доверия. На фоне дерегуляции финансовых рынков, происходившей в 1980-е годы, страховые компании и пенсионные

\* Kynaston D. A World to Build: Austerity Britain, 1945–48. — London: Bloomsbury, 2007. — P. 284.

\*\* Samuelson R.J. The Spirit of Capitalism // Foreign Affairs. 2001. № 80 (1). — P. 205.



фонды сделались ведущими рыночными игроками, скупавшими паи и бонды. Если в 1960-е годы в Великобритании, например, пенсионные фонды владели 20 процентами всех фондовых активов, то к 1998 году их доля увеличилась до 65 процентов. В период с 1980 по 1993 год совокупные активы институциональных инвесторов в Великобритании, Соединенных Штатах, Японии, Германии и Канаде увеличились более чем на 400 процентов, а их доля в общем ВВП более чем удвоилась. В государствах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) совокупные институциональные активы выросли с 3,2 триллиона долларов в 1981 году (38 процентов годового ВВП государств-членов) до 16,3 триллиона долларов в 1991 году (90 процентов годового ВВП)\*. Только в США доля активов, принадлежащих пенсионным фондам, увеличилась с 200 миллиардов долларов в 1975 году до 500 миллиардов в 1980-м, 3 триллионов в 1990-м, 8 триллионов в 1998-м и 16 триллионов в 2006 году\*\*.

\* OECD Proceedings: Institutional Investor in the New Financial Landscape. — Paris: OECD, 1998. — P. 30–31.

\*\* Clowes M.J. The Money Flood: How Pension Funds Revolutionized Investing. — New York: John Wiley & Sons, 2000. — P. 277. Последняя цифра заимствована из статистики ОЭСР. См.: [stats.oecd.org/wbos/In-dex.aspx?user-context-=sourceoecd](http://stats.oecd.org/wbos/In-dex.aspx?user-context-=sourceoecd).

Во второй половине XX века многие граждане передовых стран также пытались гарантировать свое безоблачное будущее, инвестируя в недвижимость и беря жилищные займы не только ради того, чтобы обрести крышу над головой, но и потому что дома и квартиры обеспечивали более высокую отдачу, нежели прочие виды инвестиций. Размещение доверия в кирпичи и строительный раствор оправдывало себя для тех, кто мог это себе позволить, но, как справедливо указывал обозреватель «Financial Times» Мартин Вольф, одновременно оно превратило многих из нас в «кредитных игроков с недвижимостью, которая доминирует в большинстве активов и сковывает личную мобильность»\*. Иными словами, мы попали в зависимость от чрезвычайно обширной паутины доверия.

Доступный и дешевый кредит стал своеобразным кислородом для угрожающе раздувшегося пузыря на рынке недвижимости. Стимулировавшие его массовые инвестиции создавали иллюзорное богатство и формировали новый слой бедноты — людей с низкими доходами, которые не имели возможности

\* Wolf M. US Housing Solution Is Not a Good One to Follow // Financial Times. 10 September 2008. — P. 15.

купить собственное жилье. Отнюдь не случайно то, что нынешний кризис вспыхнул в сегменте рынка ипотечного кредитования, который предназначался для содействия в приобретении жилья малоимущими американцами. К 2007 году в США уровень невыплаченных кредитов вдвое превысил показатели 1929 года, зафиксированные накануне «Великого краха», составив 365 процентов от ВВП против былых 160 процентов. Он удвоился с 50 процентов от всей задолженности населения в 1980 году до 100 процентов в 2007-м. В финансовом секторе долги росли еще более стремительно — с 21 процента от ВВП в 1980 году до 83 процентов в 2000-м, а потом 116 процентов в 2007-м\*. Таким образом, к началу XXI века большинство жителей Соединенных Штатов и многих европейских стран стали активными покупателями веры в будущее. Но при этом люди влезали в долги, раздувая финансовые пузыри и подталкивая банкиров и прочих финансистов к безответственному поведению.

Здесь мы сталкиваемся с изнанкой капитализма. У этой системы есть два существенных

\* Gowan P. Crisis in the Heartland: Consequences of the New Wall Street System // *New Left Review*. 2009. № 55. — P. 26; Soros G. *The Crush of 2008 and What It Means: The New Paradigm for Financial Markets*, 2nd ed. — New York: Public Affairs, 2009. — P. 169–170.

дефекта. Во-первых, она подвержена всевозможным маниям и панике. Это естественно, поскольку капитализм зависит от доверия, а уровень доверия может подниматься, а может и падать. Мы склонны к доверию, не считаясь с теми знаками и свидетельствами, которые должны были бы потребовать большей осмотрительности. Но наше доверие не безгранично, и когда мы теряем его, это происходит внезапно и по нарастающей. Именно так функционируют финансовые рынки. Первый симптоматичный эпизод подобного рода («пузырь компании Южных морей») имел место в 1720 году, когда многие представители лондонской элиты доверили свои сбережения компании, которая обещала обогатить своих акционеров с помощью работоторговли с Южной Америкой. На деле из этого ничего не получилось. Постепенно публика начала подозревать неладное, и в сентябре 1720 года «пузырь» лопнул. Акции «Компании Южных морей» начали дешеветь, а потом, когда инвесторы повально кинулись продавать их, чтобы свести к минимуму потери, рухнули окончательно. Дивиденды больше не выплачивались, ценные бумаги потеряли всякую цену, а многие их держатели были разорены\*.

\* Roseveare H. Op. cit., p. 52–58.

Во-вторых, неограниченный капитализм порождает вопиющее неравенство, ослабляющее общественное доверие. Задолго до Карла Маркса многие в Англии ужасались гигантскому объему долга, накопленному казначейством, подъему праздного класса рантье, живущего трудом бедных, разложением богатых и властей предрежащих, предлагавших друг другу легкие пути умножения денег. Философ Дэвид Юм сетовал по поводу обыкновения «закладывать государственные доходы, веря в то, что потомки возместят бремя, взятое на себя предшественниками. ...Наделение государственного деятеля полномочием выписывать чеки, оплачивать которые придется следующим поколениям, столь же неблагоприятно, как и предоставление беспутному сыну кредита у каждого лондонского банкира». По заключению этого мыслителя, «либо нация должна уничтожить государственный кредит, либо государственный кредит уничтожит нацию»\*. В 1830-е годы Уильям Коббет сокрушался по поводу «Долга, благословенного Долга, камнем висящего на шее нации», «бездонной воронки, всасывающей богатство масс и обращающей его во благо немногих»\*\*. Система

\* Hume D. Writing on Economics. — Edinburgh: Nelson, 1955. — P. 90–92, 102.

\*\* Цит. по: Ferguson N. The Cash Nexus. — London: Allen Lane, 2001. — P. 200.

зависела от состояний, которые делались не только страданиями рабов в колониях, но и новым аграрным капитализмом в метрополии. В XVII—XVIII веках миллионы обнищавших сельских жителей потеряли свои наделы и утратили доступ к общественным угодьям в результате огораживаний. Обратной стороной конституционной и финансовой революции стали английские законы о бедных и работные дома. Структуры доверия, как представляется, всегда несут в себе ограничения, связанные с недоверием, и, таким образом, сеют семена будущих конфликтов. Таков один из парадоксов доверия.

## *Глобальное наследие*

Кто-то может сказать, что все это осталось в прошлом, но это не так — на деле мы и сегодня воспроизводим те же несправедливости. Мы многократно убеждались в том, что основные блага международной торговли достаются не тем, кто в них наиболее нуждается, а гражданам относительно благополучных стран. И винить за это надо не только правительства и транснациональные корпорации. Ответственны мы все, ибо каждый из нас любыми путями стремится уберечься от рисков и обеспечить свое будущее теми способами, которые были описаны выше. Побуждаемые нашим неутолимым стремлением к гарантиям и подстегиваемые возникшей в 1980-е годы дерегуляцией финансовых рынков, пенсионные, страховые и прочие фонды прочесывают мир в погоне за максимальной прибылью. Разумеется, они делают это исходя не только из собственных интересов: каждый из них руководствуется основанным на доверии долгом перед своими акционерами и будущими пенсионерами. В результате этих процессов, по словам

Джеффри Фридена, «паевые фонды, инвестиционные фонды и банки богатых стран вовлекли мелких инвесторов, пенсионеров, профсоюзные пенсионные фонды — короче говоря, всех, у кого были хотя бы скромные сбережения, — в непосредственную работу с акциями и бондами от Бангкока, Будапешта и Буэнос-Айреса до Сеула, Санкт-Петербурга и Сан-Паулу»\*.

Международные финансовые институты, учрежденные после 1945 года для поддержания экономической стабильности и преодоления бедности, более не занимаются такими задачами. Если глобальная экономика XIX столетия развивалась под патронажем Великобритании и отражала ее интересы, то в глобализации наших дней доминируют Соединенные Штаты Америки, а в идущих на планете экономических процессах запечатлены устремления, культура и институты именно этой страны. США и другие развитые страны защищают собственное сельское хозяйство и слабеющую промышленность, препятствуя доступу бедных стран на свои рынки. Развитые страны добиваются либерализации финансовых потоков,

\* Frieden J.A. *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*. — New York: Norton, 2006. — P. 386.



поскольку это позволяет им делать деньги, но при этом потоки рабочей силы либерализации не подлежат, хотя такая мера позволила бы зарабатывать и самым бедным. Право на интеллектуальную собственность препятствует проникновению спасительных патентованных препаратов для помощи больным в развивающихся странах, которые нуждаются в них, но не могут оплачивать эти лекарства по ценам «первого мира»\*. И так далее. Мы повторяем ошибки XVIII и XIX века, метафорически обрекая «нижний миллиард» населения Земли на прозябание в работном доме\*\*.

Такой порядок инвестирования был не только несправедливым, но и ненадежным, поскольку привлечение ресурсов основывалось на неуклонном наращивании долгов, которое, если взглянуть на него под иным углом зрения, подразумевало все новые кредиты и доверие к тому, что доверия не стоило. Экономический рост, подогреваемый подобными инвестициями, был в основном

\* Stiglitz J. Making Globalization Work. — New York: Norton, 2006.

\*\* Я заимствовал это понятие из исследования Пола Кольтера, посвященного международной бедности. См.: Collier P. The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About it. — Oxford: Oxford University Press, 2007.

иллюзорным: «нынешний рост оплачивался ожиданием роста завтрашнего»\*. Институциональные инвесторы рассчитывали на наилучшую отдачу от своего капитала, с гордостью объявляя об успехах в квартальных отчетах, чтобы отвадить конкурентов, их вложения оказывались в основном краткосрочными и ориентированными на быстрый результат, а не на долгосрочные достижения. Большая часть средств вкладывалась в физические активы, в особенности в недвижимость, исходя из того, что она будет непрерывно дорожать. Банки и фонды, выступавшие посредниками в таких инвестициях, заимствовали громадные суммы, надеясь заработать на росте цен; кроме того, они прилично зарабатывали на каждой подобной транзакции, что стимулировало их интерес к расширению сделок такого рода. В 2002–2006 годах бонусы британских банкиров утроились, поднявшись с 3,3 миллиарда до 10,1 миллиарда фунтов стерлингов (приблизительно с 5 до 15 миллиардов долларов)\*\*. При этом риски были глобальными, а системы финансовой стабилизации — национальными. Национальные государства — наши

\* Gowan P. Op. cit., p. 25

\*\* Seager A., Treanor J. Mervyn King Launches Blistering Attack on J1 Trillion Banks Bailout // Guardian. 21 October 2009. — P. 22

риск-менеджеры — больше не могли выполнять свою работу, поскольку их средства оценки рисков оказались крайне неадекватными реальности.

Таким образом, «суперкризис» 2007–2009 годов восходит к рискованной финансовой практике, сложившейся на протяжении последней четверти века. В прежние времена эта практика не подвергалась сомнению, поскольку она обогащала государственную казну, питала укрепляющий доверие миф об экономическом росте и поддерживала позитивные ожидания жителей передовых стран. Эти ожидания, получавшие все большее распространение, конвертировались в токсичную смесь слабеющего регулирования финансовых институтов и растущей алчности банкиров и фондовых менеджеров. «Пузырь», возникший на рынке недвижимости, добавил в нее последний компонент, которого не хватало для катастрофы. К лету 2007 года выяснилось, что многие держатели ипотечных кредитов не в состоянии продолжать их погашение, а банки, рассматривавшие такие долги в качестве своих активов, оказались обладателями огромного пассива баланса. Безответственное доверие обернулось паническим недоверием. Финансовые институты начали опасаться одалживать деньги друг другу или потенциальным покупателям недвижимости, поскольку теперь не было уверенности, кто и

когда рассчитается с ними. Кроме того, им было трудно оценить реальную стоимость своих активов, так как массовая распродажа недвижимости обесценила наиболее надежную составляющую их портфелей. В октябре 2008 года Банк Англии подсчитал, что к концу кризиса всем британским банкам, вместе взятым, придется списать долги на общую сумму в 2,8 триллиона долларов — двойной объем годового ВВП страны\*.

Когда в сентябре 2008 года рухнул банк «Lehman Brothers», вместе с ним едва не ушла на дно вся банковская система Великобритании и США, охваченная пароксизмом всеобщего недоверия. Но в тот момент государство в обеих странах поспешно подтвердило свою роль риск-менеджера, придя на помощь банкам с огромными займами, страховыми гарантиями, готовностью приобрести крупные пакеты их акций. В Великобритании к осени 2009 года совокупный пакет такой финансовой помощи составил около 850 миллиардов фунтов (около 1,2 триллиона долларов — больше, чем годовой ВВП), а в США в начале того же года аналогичный показатель достигал 8 триллионов долларов — суммы, кото-

\* McRae H. *Less than it Sounds* // *The Independent*. 28 October 2008. — P. 37; Cable V. *The Storm: The World Economic Crisis and What It Means*. — London: Atlantic Books, 2009. — P. 31–36.

рую почти невозможно себе представить\*. По словам Мервина Кинга, управляющего Банка Англии, «никогда еще в истории мировых финансов столь громадные суммы не одалживались столь многими столь немногим»\*\*.

Тот факт, что в стремлении к стабильности мы полагаемся в первую очередь на финансовые институты, позволяет нам лучше понять те формы недоверия, которые я упоминал выше. Чем больше мы полагаемся на учреждения, чьим *raison d'être* (смыслом существования) выступают операции с деньгами, тем ощутимее наша социальная жизнь подгоняется под стандарты, задаваемые подобными манипуляциями и правовыми установками, их обеспечивающими. Как указывал в свое время Георг Зиммель, поскольку деньги есть универсальный и нейтральный инструмент, обладающий точно фиксируемой ценностью, им свойственно сводить наши поступки к серии количественно просчитываемых шагов, каждый из которых лишен собственной цели и автономного смысла\*\*\*. Они любят

\* Ferguson N. The Ascent of Money, p. 360–361; National Audit Office. Maintaining Financial Stability across the United Kingdom's Banking System. См.: [bit.ly/7OMtKZ](http://bit.ly/7OMtKZ). 4 December 2009.

\*\* Seager A., Treanor J. Op. cit., p. 22.

\*\*\* Simmel G. The Philosophy of Money. 2<sup>nd</sup> ed. — London: Routledge, 1990. — P. 431.

тех, кто, по словам Оскара Уайльда, «всеу знает цену и не ценит ничего». Именно в такой ситуации мы пребываем сегодня. Взаимоотношения даже между различными подразделениями одной компании зачастую опосредуются в денежном выражении, и, таким образом, деньги становятся мерой всего. Как раз по этой причине методы работы бухгалтеров, адвокатов и чиновников определяют большую часть нашей повседневной жизни, навязывая нам всякие бланки для заполнения, отчеты, показатели для достижения: именно эти люди решают, обладаем ли мы «денежной ценностью». Как справедливо замечает Дэвид Марканд, «навязчивая маркетинговая порода породила культуру недоверия, которая разлагает ценности профессионализма, гражданственности, справедливости и служения, подобно тому как кислота отравляет источник воды»\*. Деятельность, которая не поддается классификации, а также аудиторской и правовой оценке, воспринимается в нашем обществе как лишенная настоящего смысла. А компьютеризация большинства подобных операций делает их еще более императивными, жесткими и авторитарными.

\* Marquand D. The Decline of the Public: The Hollowing-Out of Citizenship. — Cambridge: Polity Press, 2004. — P. 3.

## *Что делать?*

По-видимому, нельзя считать случайностью то, что именно в Великобритании и Соединенных Штатах подчинение социальной практики финансовым и правовым критериям продвинулось наиболее далеко. Как раз в этих двух западных странах общественное расслоение оказалось наиболее значительным. Неравенство тесно связано с низким уровнем общественного доверия: ведь гораздо легче доверять людям, которые подобны нам самим, — то же применимо и к социальным классам. Согласно русской пословице, «Сытый голодного не разумеет». Исследования подтверждают, что процент респондентов, согласных с утверждением «большинству людей можно доверять», выше в странах с более равноправным обществом. Ту же зависимость можно обнаружить, рассматривая отдельные штаты США\*. Если говорить конкретнее, то чем глубже социальное неравенство, тем более

\* Wilkinson R., Pickett K. *The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better*. — London: Allen Lane, 2009. — P. 51–54.

низкое положение в обществе занимают женщины\*. Социальный капитал, воплощающийся в совокупном уровне доверия, имеет фундаментальное значение для спокойной жизни любого социума. Возможно, именно поэтому пораженные неравенством общества отличаются более высокими показателями психических заболеваний, наркотической зависимости, ожирения, подростковой беременности и более короткой продолжительностью жизни по сравнению с эгалитарными обществами, находящимися на том же уровне экономического развития\*\*.

Подобные отклонения напрямую обусловлены степенью общественного доверия к финансовым рынкам, правовым институтам и государству. Что тут можно предпринять? Прежде всего, необходимо четко осознать проблему. Разумеется, капитализм, верховенство права и национальное государство принесли нам великие преимущества, но у них есть свои изъяны, которые необходимо признать. В настоящее время они не слишком осознаются, и результатом этого становится всепроникающий цинизм. Нам не удастся найти эффективные решения до тех пор, пока мы не поймем, что происходит со структурами доверия и как они менялись под давлением вызовов и конфликтов

\* Ibid., p. 58–60.

\*\* Ibid.



прошлого. В любом обществе доверие представляет собой строительный цемент, который скрепляет общественную конструкцию и делает возможным мирное взаимодействие. В то же время, устанавливая некие пределы, доверие создает новые формы отчуждения, которые подчас оказываются весьма разрушительными. Что можно сделать, чтобы максимизировать обоснованное доверие, одновременно сводя к минимуму неуместное недоверие? Это один из фундаментальных вопросов, стоящих сегодня перед человечеством. Однако попытки найти действенные решения этой задачи совершенно безнадежны до тех пор, пока мы не изучим, как механизмы доверия функционировали в прошлом, и не постигнем все разнообразие форм, в которых оно реализуется сегодня.

Один из уроков, извлекаемых нами из опыта, таков: более примитивные структуры доверия предшествующих эпох могут обладать немалым потенциалом, если адаптировать их к современному миру. Система «микрокредитования», которую Мухаммед Юнус начал внедрять в Бангладеш в 1970-е годы, по-новому интерпретировала некоторые методы организации дела, хорошо знакомые русским крестьянам XIX века и сельским жителям средневековой Европы. Метод Юнуса нацелен на то, чтобы кредитовать людей, которые слишком бедны или не обладают какими-то залоговыми средствами для получения

«нормального» кредита и потому вынуждены обращаться к ростовщикам, ссужающим деньги под непомерные проценты. В 1977 году Юнус, который был тогда университетским преподавателем в Читтагонге, подумал, что многие бедняки из близлежащих деревень выбрались бы из хронической нищеты, имей они хотя бы небольшие собственные капиталы. Ремесленничество, которым они занимались в перерывах между сельскохозяйственными сезонами, приносило им скудный доход, поскольку оборудование и сырье принадлежали работодателям и перекупщикам, платившим работникам слишком мало. Юнус рассчитал, сколько денег должно уйти на покупку материалов для 42 женщин-ремесленниц — полученная сумма составляла 842 таки в бангладешской валюте, или 26 долларов США. Юнус выдал им беспроцентные кредиты, но при этом обязал их регулярно возвращать ссуду. Коммерческие банки никогда не стали бы ссужать крестьян напрямую, поскольку те не могли предложить какой-либо залог; но банкиры *были готовы* выдать деньги Юнусу, поскольку тот был профессиональным человеком\*. Система хорошо зарекомендовала себя, и это позволило Юнусу распространить ее на другие деревни.

\* Bornstein D. The Price of a Dream: The Story of the Grameen Bank. — Oxford: Oxford University Press, 2005. — P. 39–41.

Набираясь опыта, Юнус все больше узнавал о том, как сделать кредитование бедняков наиболее эффективным. Он решил, что займы лучше все-таки предоставлять на коммерческой основе, то есть проценты, пусть небольшими частями, все-таки должны выплачиваться в установленные сроки. Выдавать кредиты следует женщинам, а не мужчинам, а все получатели средств должны были встречаться друг с другом в составе малых групп из пяти человек, имеющих председателя и секретаря. В каждой группе должны быть созданы групповой фонд и чрезвычайный фонд. Когда возникает необходимость взять деньги в долг, каждая может одолжить у группы, но для этого в групповой фонд необходимо вносить одну таку в неделю. Кроме того, все вносят ежегодный взнос в чрезвычайный фонд, который выступает в роли страхового полиса, позволяющего рассчитывать на финансовую поддержку в трудную минуту\*. Выделение займа из любого фонда должно подкрепляться единодушным одобрением членов группы, секретность и конфиденциальность не допускаются. Все эти операции должны ограничиваться пределами деревни и осуществляться с максимальной гласностью. Общее правило таково: чем больше глаз, тем лучше для дела\*\*. Групповые встречи выпол-

\* Ibid., p. 53.

\*\* Ibid., p. 44.

няют две задачи одновременно: во-первых, группа обеспечивает безопасность своих средств, а во-вторых, она укрепляет взаимопомощь среди селян. Другими словами, они укрепляют коллективную и индивидуальную основу доверия: «В одиночку каждый бедняк постоянно испытывает действие разных факторов риска. Членство в группе дает ему ощущение защищенности. Индивидуально человек не всегда знает, как нужно поступить в той или иной ситуации. Но причастность к группе сообщает ему поддержку, делает его поведение более предсказуемым и тем самым превращает в надежного заемщика»\*.

Если заемщица терпит банкротство — а такие случаи, несомненно, встречаются, — остальные члены группы несут ответственность за это, и ни один из них не может больше рассчитывать на кредит. На практике, «когда кто-то из группы испытывает затруднения с возвращением долга, его товарищи находят решение, позволяющее расплатиться с банком»\*\*. Аналогичный принцип «коллективной ответственности» (круговая

\* Yunus M., Jolis A. Banker to the Poor: The Autobiography of Muhammad Yunus, Founder of the Grameen Bank. — London: Aurum Press, 1998. — P. 105.

\*\* Ibid., p. 109.

порука) был хорошо знаком русской крестьянской общине позапрошлого века, а задолго до этого сельским жителям средневековой Европы. «Товарки по группе обязательно напомнят такому человеку, что она не одна, причем предупреждающие сигналы поступят довольно рано: в деревнях приватность не предусмотрена. В бангладешской глубинке люди всегда знают о том, что готовят на обед у соседей. ...Корректирующее давление оказывается не только в тех случаях, когда член группы действует недобросовестно. Если кто-то испытывает затруднения из-за болезни, управленческих ошибок или неблагоприятного стечения обстоятельств, группа обязана поддержать такую участницу. Это можно назвать общественным поручительством»\*.

Почему Юнус настаивал на том, чтобы займы выдавались именно женщинам? Отчасти из-за того, что в большинстве обществ женщины располагают меньшими правами в сравнении с мужчинами; их собственность менее защищена, а их юридический статус не столь основателен. Когда семья оказывается в трудной ситуации, они первыми идут на жертвы. По этой причине «голод и бедность — это, скорее, женские, а не мужские вопросы». Но из своего опыта Юнус извлек и другой урок: «Женщины из бедняцкой среды

\* Bornstein D. Op. cit., p. 145.

быстрее и легче приспособляются к опоре на собственные силы, нежели мужчины. ...Они более целенаправленно настраивали своих детей добиваться лучшей жизни; они последовательнее мужчин в действиях. Деньги, вкладываемые в домашнее хозяйство женщинами, приносили семье больше пользы, чем деньги, зарабатываемые мужчинами»\*.

К сказанному можно добавить, что женщины часто лучше мужчин справляются с внутренними проблемами сообщества, которые могут влиять на атмосферу доверия. Как доказал специалист по экономической истории Лоренс Фонтейн, именно женщины играли существенную роль в поддержании кредитных отношений в средневековой Европе\*\*.

К 1987 году, через десять лет после запуска проекта, в Бангладеш работали четыреста отделений «Grameen Bank», а к 2006 году системой микрокредитов воспользовались 15 миллионов семей, или три четверти всех бедных семей страны\*\*\*. Кроме того, подобные инициативы

\* Yunus M. Op. cit., p. 88.

\*\* Fontaine L. *Espaces économiques féminins et crédit*. См.: *L'Economie Morale: pauvreté, crédit et confiance dans l'Europe préindustriale*. — Paris: Gallimard, 2008.

\*\*\* Bornstein D. Op. cit., p. 218; Counts A. *Small Loans, Big Dreams: How Nobel Prize Winner Muhammad Yunus and Microfinance are Changing the World*. — Hoboken, NJ: Wiley, 2008. — P. 24.

реализовались во многих странах мира, а в одном из районов Чикаго на похожих принципах был запущен проект по обеспечению занятости женщин. Исследование, проведенное в 1998 году по заказу Мирового банка, выявило корреляцию между доступом женщин к микрокредитам и долей девочек, посещающих школу, сокращением недоедания и повышением семейных расходов на питание\*. Иными словами, зачастую, как представляется, структуры доверия, формируемые национальным государством и глобальной экономикой, предлагают не лучшие способы помощи бедным, которые не имеют свободного доступа к обезличенным кредитным сетям. Такие сети необходимо расширять или даже заменять их трастовыми системами для физических лиц, присущими более ранним обществам.

Еще одна проблема обусловлена тем, что в наши дни компании, выпускающие акции, в большинстве своем функционируют по принципу ограниченной ответственности, то есть ответственность акционеров за долги компании ограничена объемами лишь тех средств, которые они вложили в нее, и не распространяется на прочие их активы. Этот фактор имеет решающее значение, когда речь идет о привлечении инве-

\* Counts A. Op. cit., p. 20–26.

стиций: ограниченная ответственность была установлена именно для этого. Но по мере того как этот принцип становился всеобщим в Великобритании в середине XIX века, многие наблюдатели предупреждали о том, что отделение собственности от ответственности будет стимулировать безрассудное поведение и даже злоупотребления. При обсуждении этого вопроса в палате общин оппоненты упрекали сторонников ограниченной ответственности в том, что они поощряют «авантюристов вмешиваться в дела добропорядочных коммерсантов и даже разрушать их бизнес, лично при этом ничем не рискуя»\*. Они заявляли: «Если позволить человеку вложить в компанию 100 фунтов и не отвечать более ни за что, в коммерческих делах восторжествует дух азартной игры, наносящий ущерб нашей стране и ее традиции трезвого и взвешенного суждения»\*\*.

После банковского краха 2008 года это предостережение кажется пророческим. Историк экономики Пол Френтроп полагает, что крупные корпорации, ныне преобладающие на фондовом рынке, должны более эффективно контролировать своих менеджеров в интересах

\* Saville J. *Sleeping Partnership and Limited Liability* // *Economic History Review*. 1956. № 8. — P. 426, 430.

\*\* Frentrop P. *A History of Corporate Governance, 1602–2002*. — Brussels: Deminor, 2003. — P. 164.



акционеров\*. Проблема, однако, заключается в том, что руководят этими корпорациями директора, сами принадлежащие к плутократической системе, представители которой, покрывая друг друга, устанавливают себе астрономические оклады. Бесспорно, акционерные общества с ограниченной ответственностью играют выдающуюся роль в инновационных или рискованных начинаниях, без которых невозможно стимулировать инвестиции. Но для успешной экономической жизни, нуждающейся в стабильности и надежности, их стратегии не слишком подходят. Это касается деятельности розничных банков, строительных обществ, учреждений здравоохранения и коммунальных служб.

Строительные общества представляют особо интересный случай. Они зародились в конце XVIII века как ассоциации коллективного инвестирования, позволяющие рабочим семьям получать займы на строительство или приобретение жилья. Поскольку обеспечение, которым располагали такие семьи, было весьма надежным, строительные общества могли полагаться на депозиты людей, которые хотели выгодно поместить свои сбережения. Поэтому компании позволяли себе одалживать деньги на более длительные периоды, чем это делали банки, — вплоть до двадцати пяти

\* Ibid., p. 217–218.

лет. Во время финансовой паники 1930-х годов их считали особенно надежными получателями инвестиций\*. Но после отмены госрегулирования в 1980-х годах многие из них распались, превратившись в акционерные общества, которые привлекают инвестиции на финансовом рынке. Едва ли можно признать случайным то обстоятельство, что в 2007–2008 году в Великобритании рухнули все строительные общества, начиная с банка «Northern Rock», которые отказались от принципа взаимопомощи.

Как было отмечено выше, в международной торговле мы установили такие стандарты, которые дискриминируют беднейшие страны. В то же время нынешняя так называемая глобализированная экономика весьма сурова и к бедным слоям передовых стран, вынуждая в том числе и квалифицированных рабочих с большим стажем увольняться или переводиться на менее оплачиваемую работу. Тогда как богатые иностранцы, ведущие бизнес в Британии, но большую часть года не проживающие у нас и не платящие в британскую казну налоги, покупают огромные квартиры в Лондоне или в юго-восточных графствах, а потом еще дома в

\* Boddy M. *The Building Societies*. — London: Macmillan, 1980; Price S.J. *Building Societies: Their Origin and History*. — London: Franey, 1958. — P. 408.

Корнуолле или Норфолке. И в результате подогревают цены на недвижимость и заметно осложняют приобретение постоянного жилья для тех британцев, которые делают это впервые. Более того, в США, как показал Джейкоб Хэкер, крупные компании постепенно перекладывают наиболее серьезные риски, связанные со страхованием здоровья, на плечи своих сотрудников. Конгресс, вдохновляемый президентом Обамой, принял законодательство, призванное перенести это бремя на более широкую спину. Но о новой системе по-прежнему спорят, и, возможно, она так и не заработает в полной мере.

Перечисленные дефекты усугубляют неравенство, угрожая стабильности всей мировой экономики, генерируя ненависть и недоверие. У нынешнего исламского терроризма множество корней, но одним из них, безусловно, оказывается крайнее недоверие к Западу. Его питают те способы эксплуатации незападных народов, которыми пользуются западные экономики, вынуждая их подчиняться дисциплине рынка, не получая при этом его преимуществ, и принимать секулярный, материалистический образ жизни, который оскорбляет их верования. Оправдывая иранскую революцию 1979 года, аятолла Хомейни говорил: «Грязные когти империализма вонзились в самое сердце священной мусульманской земли, а наше национальное богатство, наши ресурсы расхи-

щаются империалистами. ...Ядовитая культура империализма проникает в наши города и села, вытесняя культуру Корана»\*. Не только террористы, но многие мусульмане отвергают «триумфальную религию XX столетия», которую превозносил Самюэльсон.

Подобно любому другому кризису, нынешний кризис предоставляет нам возможность основательного переосмысления и переустройства наших международных экономических институтов, чтобы они стали более справедливыми и более открытыми к нуждам беднейших стран. Сделав это, мы облегчим становление иных форм доверия, которые отчаянно нужны, если мы действительно рассчитываем заняться такими неразрешимыми проблемами, как распространение ядерного оружия или глобальное потепление. Создание в 2009 году «двадцатки» (G-20) может стать первым полезным шагом в этом направлении, хотя в настоящий момент перспективы этого межгосударственного объединения еще не ясны.

Не все проблемы глобализации можно разрешить с легкостью. Участь тех граждан развитых стран, которые лишились работы из-за жесткой конкуренции с более дешевой рабочей силой из

\* Цит. по: Esposito J.L. *Unholy War: Terror in the Name of Islam*. — Oxford: Oxford University Press, 2002. — P. 76.

третьего мира, трудно будет изменить, но шансы на их переподготовку и обретение новой работы повысятся, если общий финансовый фундамент нашей жизни станет более открытым и справедливым. Ключ к разрешению проблемы в том, чтобы расширить и, насколько это возможно, уравновесить основания доверия в современном мире в целом, позволив тем самым восстановить положительную роль денег и распространить ее на различные сферы международного сотрудничества.

А какова ситуация в Великобритании? Что необходимо сделать, чтобы повысить уровень доверия, без которого социальное взаимодействие становится проблематичным и изобилующим многочисленными ловушками для неосмотрительных людей? В ноябре 2009 года, когда писался этот текст, политические и финансовые лидеры отчаянно пытались вернуть мир к тому состоянию, в котором он пребывал в 2007 году, до начала финансового кризиса. Если они преуспеют в этом, то впереди нас ждет еще один грандиозный финансово-политический катаклизм. Я, разумеется, не могу предложить какие-то магические решения, но мне вполне понятно, что где-то на пройденном нами пути мы утратили связь между рынками и доверием. Ее необходимо восстановить. Начиная размышлять о том, как это сделать, стоит обсудить некоторые общие принципы, на которых должно основываться доверие будущего.

## *Семь принципов восстановления доверия*

Обычно, хотя и не всегда, люди взрослеют в доверчивости: следовательно, мы обладаем естественной способностью, на которую можно полагаться и которую следует развивать. Доверие к тому, чему стоит доверять, нужно сознательно стимулировать — поступая так, мы действуем согласно человеческой природе.

Отправным пунктом для этого должно быть стремление сделаться лучше, чтобы заслуживать доверие. Таким образом, любой человек имеет не только права, но и обязанности. Все мы грешны, поэтому нужны процедуры контроля и ограничений поведения, подрывающего доверие. Для поддержания поведения, достойного доверия, необходимы закон и регулирование, хотя только их недостаточно.

Первейшей предпосылкой функционирования любой организации и коллектива должно быть доверие, которое сменяется недоверием только в том случае, если случаются сбои. Чтобы своевременно их выявлять, необходим контроль, ибо безразличие порождает недоверие.

Когда в коллективе что-то неладно, необходимо иметь возможность четко понять, что именно

случилось и как это можно поправить. Без этого недоверие будет нарастать и усугубляться.

Все мы нуждаемся в доступе к информации в тех объемах и формах, в которых в состоянии ее усваивать, а также в идеях, касающихся преобразования и усовершенствования существующего положения вещей. Сказанное применимо как к отдельным организациям, так и к обществу в целом. Лидеры обязаны поддерживать регулярную коммуникацию с обществом, там, где это возможно, общаясь с ним лицом к лицу.

Индивидуальное доверие формируется легче, нежели обезличенное доверие. Любая организация должна создать для своих членов условия, чтобы лучше узнать друг друга, хотя бы в рамках отдельных подразделений, а также понимать задачи организации в целом.

По тем же причинам нам нужно, насколько возможно, налаживать контакты организации со сторонними лицами, придавая им максимально персонализированный характер.

Таков набор самых простых правил, укрепляющих доверие. Конечно, я не претендую на то, что они разрешат все проблемы современных обществ, но с чего-то надо начинать. Понимание того, как доверие и недоверие функционировали в прошлом, поможет нам находить лучшие способы минимизации неуместного недоверия и усиления доверия. Без этого нам просто не выжить.

*Джеффри Хоскинг*  
ДОВЕРИЕ: ДЕНЬГИ, РЫНОК И ОБЩЕСТВО

Корректор *С. Яковлев*  
Компьютерная верстка *В. Козак*

Подписано в печать 6.08.2012. Формат издания 60x84/16.  
Печ. л. 5. Тираж 1000 экз. Заказ №

Московская школа политических исследований  
127006, Москва,  
Старопименовский переулок, д. 11/6, строение 1  
Тел./факс: +7 (495) 699 01 73  
E-mail: [mmps@mmps.su](mailto:mmps@mmps.su)  
<http://www.mmps.su>