

Дарья Васильевна ЛАЗУТИНА<sup>1</sup>  
Елена Павловна ДАНИЛОВА<sup>2</sup>  
Владимир Александрович ДАВЫДЕНКО<sup>3</sup>

УДК 336.018

## ПРОБЛЕМЫ ДОВЕРИЯ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ\*

<sup>1</sup> кандидат экономических наук, доцент,  
директор Финансово-экономического института,  
Тюменский государственный университет  
72ldv@mail.ru

<sup>2</sup> кандидат социологических наук, доцент,  
доцент кафедры менеджмента, маркетинга и логистики,  
Тюменский государственный университет  
danilovaep@rambler.ru

<sup>3</sup> доктор социологических наук, профессор,  
начальник научно-исследовательского центра,  
Финансово-экономический институт,  
Тюменский государственный университет  
vlad\_davidenko@mail.ru

### Аннотация

Настоящая статья преследует три цели. Во-первых, мы оцениваем фундаментальные основания экономико-социологического подхода к проблеме доверия на концептуальном и операциональном уровнях, которые развиваются в последние годы в России и за рубежом. Во-вторых, мы анализируем результаты социологических исследований

---

\* Работа выполнена при финансовой поддержке фонда РГНФ, проект №16-03-00500, Тюменский государственный университет.

---

**Цитирование:** Лазутина Д. В. Проблемы доверия в финансовом секторе экономики / Д. В. Лазутина, Е. П. Данилова, В. А. Давыденко // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2017. Том 3. № 3. С. 273-295.

DOI: 10.21684/2411-7897-2017-3-3-273-295

в финансовом секторе экономики России на данных динамики оценки доверия населения финансовым институтам за последние шесть лет. В-третьих, мы обсуждаем эффективность финансового рынка России, которая определяется как низкой глубиной российского финансового рынка в целом, так и проблемами качественного характера, ключевые из которых: слабое доверие бизнеса к государству как регулятору; недоверие государства к населению и бизнесу; слабое доверие населения / домохозяйств к бизнесу и государству. Проблемы взаимного недоверия являются тормозом финансового развития в России; в то время как сами эти проблемы обусловлены низким качеством действующих институтов, предопределяющих плохой инвестиционный климат и низкое качество государства в целом.

#### Ключевые слова

Доверие, инвестиционные ресурсы, население, тенденции финансового поведения.

DOI: 10.21684/2411-7897-2017-3-3-273-295

#### Введение

В статье авторы оценивают различные основания экономико-социологического подхода к проблеме доверия на концептуальном и операциональном уровнях, проводят анализ результатов социологических исследований в финансовом секторе экономики России на данных динамики оценки доверия населения финансовым институтам за последние шесть лет; обсуждают эффективность финансового рынка России, которая определяется, по их мнению, как низкой глубиной российского финансового рынка в целом, так проблемами качественного характера, ключевые из них: слабое доверие бизнеса к государству; недоверие государства к бизнесу и народонаселению; недоверие населения к бизнесу и государству. Авторы приходят к выводу, что проблемы взаимного недоверия являются тормозом финансового развития в России; сами они обусловлены низким качеством действующих институтов, предопределяющих сравнительно плохой инвестиционный климат и достаточно низкое качество государства, власти и управления в целом. На взгляд авторов, нужно увеличить информационную открытость как государственных регуляторов, так и деятельности большинства финансовых и производственных компаний.

В данной статье поставлена *цель* — проведение глубокого и всестороннего анализа возможностей использования категории «доверие» при описании социально-экономических отношений в финансовом секторе экономики, в частности, в сегменте сберегательного поведения населения. Этот сегмент характеризуется комплексом различных механизмов принятия решений с использованием свободных денежных средств, которые лежат в основе сберегательного поведения. Большое значение имеет понимание процессов, которые ведут к возникновению доверия или недоверия в сегменте сберегательного поведения населения.

*Актуальность.* При описании *социально-экономических отношений* в современной России в последнее время *доверие* стало достаточно часто использу-

емым понятием. Опросы общественного мнения измеряют доверие по отношению к самым разнообразным институтам общества, в том числе в отношении к политике президента РФ В. В. Путина, которому доверяют 83% (согласно данным ВЦИОМ, ФОМ, Левада-Центра на октябрь 2017 г.). В то же время имеется четкое социологическое ощущение амбивалентности реалий *доверия и недоверия* в отношении того, что верхи категорически не доверяют низам; а недоверие низов к верхам такое же радикальное, при этом низы давно не удивляются практически ничему из того, что исходит от верхов. Данная ситуация сопряжена с проблемой *дефицита доверия*, который сформировался в российском обществе во многих сферах, особенно в экономической, политической, социальной. Отсутствие доверия становится ключевым моментом для современной экономики, который детерминирует факторы инвестиционной политики. Если доверие начинает утрачиваться, инвесторы сразу же перестают рисковать и уходят из самых разнообразных бизнесов. Что такое *доверие*, каковы его сущность и содержание, почему оно так важно, как определить понятийно и измерить операционально, особенно в финансовом секторе экономики — все эти вопросы до сих пор окончательно не решены, и потому актуальны, и дискуссионны.

Хотя концептуализацией проблемы доверия занимались многие ученые, экономисты и социологи, в том числе мирового уровня, пока нельзя сказать, что решение найдено. Признанным является лишь то, что главным значением понятия доверия остается *надежность*, которая сопряжена с позитивным духовно-нравственным качеством личности, выражающим моральную устойчивость и твердость нравственных основ («благонадежность») поведения. Надежность как качество личности считается добродетелью, наряду с доброжелательностью, честностью, справедливостью, искренностью и конструктивностью. Вместе с тем при выявлении любой поведенческой стратегии *доверия / недоверия* имеют значение такие нюансы, которые связаны с прояснением обуславливающего их *детерминанта*, которые далеко не исчерпываются личностными характеристиками и которые принадлежат макроуровню общественной жизни, сопряженной в том числе с ее финансовой системой. Этот подход, тем не менее, предполагает выявление «индивидуальных радиусов доверия», которые на фоне социальной дифференциации различной степени (с учетом динамики уровня доходов и социальных статусов), особенно важны ввиду усиливающейся тенденции к групповому обособлению и представлений о справедливости. Использование терминов *радиус доверия* и *радиус идентификации* характеризует отношения между людьми в обществе и способность членов общества верить другим членам общества. Это очень важный элемент жизни для любого человека и групп людей. Чем выше *радиус доверия* (в Дании 67% людей отвечает, что они доверяют другим, в Швеции — 66%, и т. д.) — тем сильнее идентификация человека с обществом в целом. В этом случае люди легко ассоциируют себя с другими людьми, не входящими в круг их семьи, друзей, кланов и каст. В таком обществе они с готовностью и добровольно платят налоги и не боятся частой смены власти через демократические процедуры. Там, где доверие к другим людям очень низкое (в Латин-

ноамериканских и Азиатских странах, например, в Бразилии этот показатель — 3%, в Ираке, в Афганистане, странах Средней Азии — еще меньше), власть принадлежит лицам, идентифицирующим себя, прежде всего, с конкретной узкой клановой или профессиональной группой. Последствия следующие: налоги платят плохо, потому что подозревают, что из бюджета их разворуют другие граждане; власть вообще не отдают; смены руководителя страны боятся как огня, полагая, что новый лидер немедленно посадит всю предыдущую элиту в тюрьму и отнимет нажитое имущество. В обществе с высокими радиусами доверия и радиусами идентификации люди с готовностью платят налоги, потому что они не подозревают, что кто-то их украдет, поскольку они доверяют; они с готовностью принимают смену власти, потому что они не ожидают, что тот, кто обещал что-то на выборах, будет делать прямо противоположное; люди верят, что другие идентифицируют себя с другими членами общества, которые выходят за рамки пределов семьи, узкого круга друзей, касты или клана. Концепция сужения радиуса доверия и радиуса идентификации также означает то, что власть делает амбивалентные вещи — все в той концепции сокращения радиуса доверия, потому что, когда доверие сокращается, оно сокращается не только между внешними агентами (к примеру, между мигрантами и коренным населением или между разными диаспорами), но и внутри кланов самих агентов (или внутри коренного населения, внутри диаспор), когда люди начинают с сильным подозрением и огромным недоверием относиться друг к другу. Это драматичное состояние общества, которое не сулит в перспективе ничего хорошего.

### **Обзор научной литературы**

В экономико-социологической теории принято различать личное (межличностное), безличное (абстрактное), сетевое, системное, «действующее», другие виды доверия. Фундаментальная проблема о сущности и содержании доверия и недоверия, их соотношения и глубинных смыслах поднимается многими авторами самых разных научных специальностей.

В основательной монографии Стива Альбрехта, Джеральда Венца, Тимоти Уильямса [1] доверие противопоставляется мошенничеству и, более того, рассматривается как необходимый элемент мошенничества в том плане, что в исходном значении слова нельзя никого «обмануть» до тех пор, пока будущий обманутый не будет изначально доверять (или верить) обманщику, жулику, мошеннику [1, с. 17]; в соответствии с таким подходом раскрываются проблемы мошенничества, природа, мотивация и технологии мошенничества как формы обмана, типы мошенничества, разнообразные способы выявления и техники расследования мошенничества.

Классик экономической социологии мирового уровня Торстейн Веблен, проведя теоретическое и прикладное различие между производством благ и деланием денег, предвосхитил самые современные проблемы доверия между производителями и потребителями, предпринимателями и обслуживающими их финансовыми институтами [2]; он отказал в своем доверии целому классу собственников денежного богатства, которые «не участвуют» в создании мате-

риальных ценностей. Выявив структуру демонстративного поведения, направленного на демонстрацию богатства и «денежной силы», Торстейн Веблен обвинил их как бесполезных для общества в бесполезном расточении материальных благ во имя ложных, а не действительных нужд, потребностей и запросов, обусловленных ложным пониманием престижа. Тем самым он продемонстрировал недоверие классу собственников денежного богатства в их стереотипе существования как «денежном стереотипе», в соответствии с которыми ключевые вехи на их жизненном пути — это вехи в потреблении все новых и новых товаров и услуг, недоверии к их денежной престижности.

Современный классик экономической социологии Ю. В. Веселов задался целью проанализировать, как вообще возникает доверие во взаимодействии экономических агентов. Обращая внимание на то, что доверие тесно связано с риском и неопределенностью как неотъемлемыми атрибутами бизнеса, оно в своей экономической ипостаси рассматривается как фактор повышения экономического успеха — выручки, прибыли, выгоды. Доверие вместе с такими понятиями как неравновесность и настроение инвесторов начинает постепенно занимать свои позиции в макроэкономике. Ю. В. Веселов рассмотрел и другие виды доверия, акцентировав внимание на доверии институциональном и доверии сетевом. По его мнению, в настоящее время базовым является не сетевое, а институциональное доверие, ибо оно предполагает типичные экономические операции, в которых люди разыгрывают стандартные экономические (они же и социальные) роли, и доверие здесь все больше становится не личностным, а ролевым. Достоинство концепции сетей, которая выдвигается в акторно-сетевой теории, предполагает не только личные или безличные отношения людей, но в ней соединяются в единую сеть «люди — вещи — пространства», что и является основанием для доверия [3, с. 289].

Обращаясь к такому современному классику экономической социологии как Энтони Гидденс, важно подчеркнуть, что его интерпретация категории «доверие» разработана в рамках теории структуризации [4]. Энтони Гидденс описал условия «базисного доверия» (или онтологической безопасности), различая *доверие (trust)* и *уверенность (confidence)*; и с самого начала предполагает наличие *взаимности*, без которой доверие просто невозможно. Имеют значение его понятие *рутинизации доверия* и концепт *системного доверия*, когда важнейшую роль их установления выполняют репрезентанты системы. На этом уровне *поле доверия* охватывают практически все политические и социально-экономические отношения и институты, иными словами, весь социальный порядок [4, с. 104-111].

Описывая параметры реформы современных финансовых рынков и небанковского финансового сектора России, Ю. А. Данилов, А. Е. Абрамов, О. В. Буклемишев обращают внимание на то, что важнейшей из существующих сегодня проблем недоверия, которая становится основным тормозом финансового развития в стране, по их справедливому мнению, является чрезвычайно низкое доверие к национальной судебной системе. В свою очередь, данная проблема проистекает из весьма низкого качества действующих институтов в России,

предопределяющих как плохой инвестиционный климат, так и низкое качество государства [5, с. 57].

Концепт «доверие» — «слепое доверие» — «возможность мошеннических действий» описывает Тайлер Коуэн [6]. Выражаясь языком сегодняшних финансовых рынков, он справедливо отмечает, что многие финансовые операции носят «забалансовый» характер, означающие, что в отношении этих сделок действуют различные требования по представлению отчетности, а сами они многим финансовым регламентам не подчиняются. Хотя это беспокоит или раздражает регулирующие органы и специалистов, однако добиться того, чтобы сделки и позиции отражались на балансовых счетах понятным для оценки образом не так-то легко. Как он считает, не слишком-то вписываются в идею открытости и подотчетности те триллионы долларов, которые пульсируют в открытых позициях по вторичным ценным бумагам и в сложных торговых стратегиях, реализуемых компьютером [6, с. 32]. По его мнению, горькая правда заключается в том, что, знай мы хотя бы некоторые из нелицеприятных фактов из жизни наших потенциальных любовных партнеров, мы могли бы стать столь осторожными, что уже никогда не осмелились бы на серьезные отношения. Этот яркий пример демонстрирует в полной мере амбивалентные противоречия в описываемой схеме: «доверие» — «слепое доверие» — «возможность мошеннических действий».

Никлас Луман разработал свой подход понимания «доверия» в рамках теории систем [7, 22, 23]. Он исходил из «двузначности» доверия, проводя грань между доверием как когнитивным ожиданием и уверенностью, основанной на опыте повседневности. Если *уверенность (confidence)* интерпретируется им как позитивное ожидание предстоящих действий, являющихся рутинными и предсказуемыми, то *доверие (trust)* объективно предполагает рискованные ситуации, а субъективно оно связано с осознанием риска. Доверие в истинном смысле этого слова — это всегда стратегия с большим радиусом и длинным горизонтом действия. Имеет значение концепт «двойной контингентности» как путь решения проблемы взаимосогласования; двойная контингентность возникает не как следствие взаимной зависимости, а появляется всегда, когда действия ориентируются друг на друга, и означает не просто «ориентацию на совместные действия», но как представляющая собой исходную характеристику социального мира. *Недоверие* как стратегия является ограниченной, но все-таки расширяющей; в то время как *слепое доверие* считается глупым, вредным, нежелательным, особенно в ситуации риска [7, с. 182]. В наши дни *риск* оказывается центральной фигурой социологического анализа феномена доверия. Исследовательское внимание поворачивается к оборотной стороне доверия — к недоверию, к диалектике их взаимозаменяемости, как стратегических оснований социального действия. И доверие и недоверие уравниваются как ресурсы выживания, как принципы «экономии сил» или «редукции сложности», говоря языком Никласа Лумана. На наш взгляд, имеют значение те *обманы*, к которым прибегают мошенники над «доверчивыми людьми» (в простонародье «лохами»), что эстети-



чески очень красиво описал Бернард Мандевиль [6]. Согласно его классическому подходу он вывел свой «закон недоверия»: «все дельцы были так или иначе мошенниками»; а «те, кто не в состоянии обмануть кого-либо, оказывались слишком доверчивыми»; «плуты, хапуги, сутенеры, гадалки, шарлатаны, воры — все шли на хитрость и обман, дабы набить себе карман» [6, с. 11].

Обратимся теперь к тем современным авторам — экономистам, которые выявили и описали существенные моменты финансовых потрясений 2008-2009 гг. и последовавшей за ними глубокой рецессией, с тем, чтобы понять, как не должны работать финансовые рынки. Как утверждает Питер Марш, ущерб, нанесенный финансовым мировым кризисом 2008-2009 гг., привел к двойной катастрофе [10], которая стала следствием наращивания задолженности и излишней опорой на финансовый сектор в надежде на то, что он обеспечит экономический рост. Согласно его анализу мировых трендов, суммарный мировой объем прямых иностранных инвестиций — деньги, вложенные в бизнес любых направлений хозяйственной деятельности, выросли с 50 млрд долл. в 1980 г. до 1 900 млрд долл. в 2007 г. Однако из-за мирового финансового кризиса этот показатель упал в 2010 г. до 1 400 млрд долл. В результате была также поколеблена вера в способность сервисных отраслей обеспечить фундамент для экономического роста. Более всего потерь понесли Великобритания и США, хотя и другие страны сильно пострадали в результате политических ошибок. В попытках различных стран мира взять курс на будущее, в котором уже производство, а не сервисные отрасли будут играть наиболее весомую роль в мире, была отведена схема новой промышленной революции как полезной дорожной карте [10, с. 362].

В свою очередь, Джозеф Стиглиц со своих концептуальных подходов воспроизвел практически все идеи по «доверию» — «недоверию» — «мошенничеству», которые были рассмотрены нами выше. В частности, он увязал концепты доверия и рентоориентированного поведения и подчеркнул, что «мы наблюдаем огромную степень искажения понятия доверия» [10, с. 168]. Джозеф Стиглиц констатировал: «люди более высокого статуса / дохода имеют меньше угрызений совести по поводу нарушения законов и скорее будут увлечены корыстью. Они склонны к обману и готовы избирать средства и методы, которые в обществе принято считать неэтичными; <...> большая часть поведения финансового сектора нарушает практически любое определение «честности» или «этики»» [10, с. 85]. По его мнению, как экономическая, так и судебная системы США прямо предоставляют стимулы для «плохого» с точки зрения общественных интересов поведения: выплаты руководителям растут, когда прибыль растет, даже если прибыль основана на мошенничестве [10, с. 84], в чем проявляется огромная степень *искажения понятия доверия*. В качестве вывода Дж. Стиглиц заявляет: «экономическая система, в которой существует паттерн подобных злоупотреблений, не может работать хорошо: мошенничество искажает экономику и подрывает доверие» [10, с. 243].

Питер Темин и Дэвид Вайнс, отвечая на вопрос: «Почему рассыпалась мировая экономическая система?» — дают такие объясняющие концепты: в резуль-

тате действия «финансовой алхимии» в США и в мире в 2006-2008 гг. случилась «финансовая эпидемия» [10, с. 249], которая с ипотечного рынка перекинулась на всю финансовую мировую систему. Вот очевидные примеры мошеннических действий: финансовые посредники в погоне за прибылью слишком часто действовали в обход законов, в целях передачи прав собственности допускали применение технологии переноса электронной подписи с тем, чтобы ипотечные кредиты можно было упаковывать в транши. Это было очевидным нарушением имущественных прав в США во время ипотечного бума [10, с. 251]. Аналогичный пример в России в середине 1990-х, обозначенный как «кредиты на акции», когда бизнесмены занимали огромное количество денег, вкладывая в акции нефтяных компаний и природных ресурсов в качестве залога. Это было уловкой, чтобы передать государственные активы будущим олигархам [21].

Нил Флигстин, представляя свой концепт архитектуры рынков как экономическую социологию капиталистических обществ XXI в., описывает факты «погони за рентой», подразумевающей, что чиновники домогаются платежей от предприятий или работников какого-либо сектора, которые включают взятки и подношения, и подчеркивает, что доверие существует тогда, когда индивид исходит из того, что кто-то, совершая какой-то поступок, учитывает мой интерес, мы, соответственно, учитываем / не учитываем чей-то другой интерес. В таком государстве как США, институционально выстроенном, с колоссальной ролью негосударственных учреждений, институтов, структур, персоналий, которые балансируют огромное количество интересов, и в этом заключается сложность проблемы доверия [22]. Обращаясь к первоисточкам определения доверия, нужно привести определение Фрэнсиса Фукуямы: «Доверие — это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами» [23, с. 52].

Стефан Хедлунд, развивая тему *токсичных ипотечных ценных бумаг* как спускового крючка ипотечного кризиса 2008 г. в США, и последовавшие за этим огромные финансовые потери, обращает внимание на вынужденность заниматься криминальной деятельностью — из-за того, что трансакции происходят в *обстановке недоверия* и низкого уровня общественного капитала. В результате масштаб рынка сильно ограничивается, а временной горизонт для производительных инвестиций сокращается. Для социальной рыночной экономики, напротив, характерна институциональная среда, которая способствует *доверию* и высокому уровню общественного капитала. Когда акторы готовы довериться анонимным государственным учреждениям, они могут торговать с анонимными партнерами, соответственно, масштаб рынка расширяется, а экономическая эффективность растет [16, с. 224].

В экономико-социологической теории принято различать системное, межличностное, личностное, безличное (институциональное), социальное и сетевое виды доверия. Под *межличностным* или горизонтальным доверием (*horizontal trust*) понимается доверие, направленное на лично знакомого, социально близ-



кого партнера. Если понимание действий и наши ожидания относительно возможного будущего опираются на конструктивный опыт личного взаимодействия в прошлом, говорят о *личностном* доверии. Так, например, обратившись однажды в банк за кредитом или положив деньги на депозит, человек на своем опыте убеждается, насколько хорошо или плохо работает данный банк. *Социальное* доверие рассматривается как производное от личностного, обосновывается тем, что за любыми социальными объектами всегда стоят те или иные акторы, по отношению к которым мы и проявляем свое то или иное отношение. Если мы взаимодействуем с незнакомым нам человеком, но при этом знаем тех, с кем он взаимодействует более или менее регулярно, то говорят о *сетевом* доверии. *Институциональное* или вертикальное (*vertical trust*) доверие возникает в отношении третьей стороны в контракте, будь то конкретный институт правосудия или государство в целом. *Обобщенное* доверие (*general trust*), в отличие от межличностного, возникает в отношении не лично знакомого партнера, а партнера вообще, каким бы социально далеким он не оказался. Как указал Петр Штомпка, действуя в условиях неуверенности и отсутствия контроля, мы рискуем, делаем ставку на что-то, принимаем *зalog* на неуверенные, независимые будущие действия других людей. Слово «кредит» происходит, как известно, от латинского *credo* — «верю». Тем самым, мы приходим к простой, наиболее общей дефиниции доверия: доверие — есть *кредит, зalog*, принимаемый на возможные будущие неуверенные действия других людей. В этом понимании в доверие включают два элемента: уверенность и ее выражение на практике [17, с. 82-83].

Петр Штомпка выделил следующие виды доверия: *экзистенциальное* или рутинное доверие характеризуется чувствами уверенности, безопасности, стабильности и постоянства повседневной жизни; *публичное* доверие, понимаемое как убежденность в компетентности, добросовестности, порядочности, правдивости, бескорыстии и уступчивости политических элит, правительств, общественных институтов, существенно ухудшается также в самых прочных демократиях мира; *потребительское* доверие понимается как уверенность в качестве и надежности товаров, услуг, технического оборудования, иначе говоря, «экспертных систем»; доверие как *ставка* [17].

*Системное* доверие влияет на межличностное (персональное) доверие, особенно на начальном этапе отношений, когда о партнерах известно немного и они воспринимаются как представители организации. Если бы не было системного доверия, то в своих действиях человеку пришлось бы руководствоваться лишь симпатиями и антипатиями — способ «слишком затратный» для обеспечения трансакций между агентами в социально-экономической системе. Ведущие специалисты в области доверия утверждают, что важную роль в установлении системного доверия выполняют репрезентанты.

В терминах Петра Штомпки *доверие* — это ожидание добродетельного (добросовестного) поведения со стороны других по отношению к нам; верность. Люди выражают доверие в трех видах: наделяют доверием; провоцируют доверие, обязывая к честности; вверяют что-либо другим [17, с. 56-57, 299]. Если

*уверенность (confidence)* интерпретируется им как позитивное ожидание предстоящих действий, являющихся рутинными и предсказуемыми, то *доверие (trust)* объективно предполагает рискованные ситуации, а субъективно оно связано с осознанием риска. Петр Штомпка разработал также понятие «культура доверия», которое является важным условием развития общества, бизнеса, гражданских институтов, реализации принятых органами власти решений. Низкий уровень доверия может стать фактором, повышающим градус конфликтности. Так, поведенческие стратегии доверия бывают опрометчивыми, граничат со «слепым доверием», полностью полагаясь на экспертные системы. При отсутствии общезначимых социокультурных кодов «абстрактные системы знания» не могут гарантировать адекватность решений.

Имеет значение также понятие *функционирующее доверие* («доверие как действие»), которое разработал Вернер Ауэр-Рицци и которое трактуется им как модус отношений (связь), имплицитно присущий социальному действию в контексте и результате истории интеракций, сопряженный с рефлексией ожиданий [19]. Изучение *функционирующего доверия* должно учитывать вариативность ожиданий и установок, ориентируется на «широкий радиус действий», предвосхищая взаимосвязи человека с социальным миром.

Углубление понятия «функционирующее доверие» связано с социальной практикой. Данный тип доверия рассматривается в качестве важного ресурса практической деятельности, существенно отличающегося от таких ресурсов, как сырье, рабочее время, финансовые активы и т. д. Функционирующее доверие подтверждается фактически, поэтому его нужно трактовать как специфический возобновляемый ресурс социальной практики. Практики доверия и практики недоверия исходят из логики минимизации рисков к расширению информационной среды, усилению контроля. Под социальными механизмами контроля подразумеваются ценности, нормы, цели и культура, которые, будучи усвоенными, формируют соответствующие обязательства и желаемые отношения. Доверие, в зависимости от результатов полученного опыта может возрастать и уменьшаться.

Мы придерживаемся теорий и традиций понимания доверия, связанных со стандартными современными подходами, *раскрывающими сущность межличностного доверия*, выражающегося в таких открытых, позитивных, конструктивных взаимоотношениях между людьми, которые содержат в себе уверенность в честности, в дружеском расположении. Изучение доверия любого типа должно учитывать вариативность таких ожиданий и установок, оно ориентируется на широкий радиус действий, предвосхищая взаимосвязи человека с социальным миром. Обращаясь к прошлому, люди действуют в рамках существующей традиции доверия, что означает доминирующий климат доверия или, наоборот, атмосферу недоверия. Царящий нормативный климат, в зависимости от его характера, делает залогом, выражающие доверие, легкими или более трудными, более или менее рискованными. Обращаясь к будущему, люди видят, что прежние «залогом», выражающие доверие, приводили к определенным позитивным результатам: подтверждалось предвосхищенное доверие, вверенные ценности были возвращены, партнеры ответили взаимным доверием. [17, с. 298-299]. В

целом общий климат доверия в обществе зависит от комбинированного эффекта доверия — межличностного и системного.

### Данные и эмпирические результаты

Представленный обзор авторов научной литературы, которые нами были отобраны, позволяет понять контекст, детерминирующий те или иные компоненты доверия финансовых рынков. Непредсказуемость, неопределенность и риск — ключевые понятия, которые лежат в основе определения недоверия. Периоды, последовавшие за кризисами 1998, 2008-2009, 2014-2017 гг. показали, что, несмотря на падение и рост индивидуальных финансовых сбережений (объемов денежной массы), операции по вкладам физических лиц тем не менее продолжают расти, сбережения населения в виде банковских вкладов в целом растут, несмотря на трудности и неприятности с экономикой России. В рамках обсуждения этих процессов анализ доверия / недоверия к финансовой системе становится частью острой дискуссии по проблемам частных сбережений российского населения. Как доказали Ю. А. Данилов, А. Е. Абрамов, О. В. Буклемишев, на макро- и мезоуровнях современной России существует до сих пор нерешенная проблема так называемой *низкой внутренней эффективности финансовых рынков*, которая имеет несколько ключевых аспектов, предопределяемая большим количеством проблем качественного характера. Среди них: низкая доля рыночных сделок на рынках финансовых активов, препятствующая эффективному ценообразованию (низкая информационная эффективность), что подразумевает неадекватное отражение информации в ценах, формирование смещенных оценок и завышенных транзакционных издержек в ходе функционирования рынка; низкая ликвидность отдельных сегментов финансового рынка; низкий фри-флоат (низкая доля в свободном обращении) рынка акций, являющийся следствием, прежде всего, избыточно высокой доли государства в экономике, в том числе в капиталах крупнейших корпораций, а также формирования крайне высокого уровня концентрации корпоративной собственности как формы защиты от поглощений; неравенство участников рынка; низкий уровень финансирования активов и хозяйства, препятствующий доступу большинства экономических агентов к долговым инвестициям; основные структурные диспропорции финансового сектора (группа проблем, являющихся количественным следствием выделенных качественных диспропорций); многочисленные конфликты интересов (участие регулятора в капитале поднадзорных организаций); распространенность недобросовестных практик (инсайдерская торговля и манипулирование рынком); нерыночные преимущества банков перед небанковскими финансовыми организациями (налогообложение; удельная надзорная нагрузка; доступ к кредитору последней инстанции); отсутствие рыночной оценки у большей части активов; невовлеченность активов в финансовый оборот (в том числе земли и других объектов недвижимости, извлекаемых запасов полезных ископаемых); неразвитость рынков иностранных инструментов; низкая доля рыночных сделок на рынках финансовых активов — что в целом является следствием низкой финансовой глубины российской экономики [5, с. 55-56].

В представляемом нами контексте *системного доверия* имеет значение термин «качество государства», под которым понимается самоорганизации общества на данной территории, обладающая механизмами управления и принуждения, устанавливающая правовой порядок и имеющая эффективную экономику. Среди главных отличий, относящихся к качеству государства, выделяют приоритетное внимание вопросам стимулирования внутреннего инвестора, а также готовность и умение государства учитывать интересы мелкого частного инвестора. Для реализации такой стратегии развития финансовых рынков, повышающему уровень конкуренции и эффективность экономики, важно перейти от точечного инвестирования собственных средств предприятий и использования государственных средств к массовому инвестиционному процессу, в который должны быть вовлечены широкие массы населения / домохозяйств. Обязательными условиями для проведения реформы изменения «внешних условий» по отношению к финансовому сектору) являются: повышение уровня защиты прав и законных интересов инвесторов; повышение доверия к финансовому рынку и к государству как гаранту исполнения законодательства; проведение приватизации государственных предприятий и пакетов акций, принадлежащих государству, с использованием механизмов, приводящих к распыленной структуре собственности, с учетом необходимости повышения конкурентной среды в экономике; высокий уровень конкуренции в каждом сегменте небанковского финансового рынка, снижение транзакционных издержек мелких инвесторов; применение наилучших мировых практик обеспечения прозрачности информации о финансовых продуктах и ценных бумагах, необходимой для принятия адекватных инвестиционных решений.

Как показано Ю. А. Даниловым, А. Е. Абрамовым, О. В. Буклемишевым, самым большим потенциальным источником инвестиционного ресурса в России в настоящее время являются средства населения. В общей сумме это не менее 40 трлн руб., в то время как объем долгосрочных инвестиционных ресурсов, необходимых для модернизации экономики и выхода на темпы роста выше среднемировых, — около 24 трлн руб. ежегодных инвестиций в основной капитал. Для сравнения: прибыль предприятий составляет примерно до 12 трлн руб. Суммарный объем банковских счетов и депозитов предприятий на 1 января 2017 г. составлял 16,4 трлн руб. [5, с. 58, 76-77]. Из этих данных совершенно очевидно, что кроме денег населения ни один из потенциальных источников не будет достаточным, чтобы обеспечить необходимый приток инвестиций в российскую экономику. Важно оценить, как ко всем этим своим финансовым ресурсам относится население.

Национальным агентством финансовых исследований проведено к настоящему времени 11 опросов с целью измерения сбережений и накоплений населения и доверия к финансовым институтам (первая волна проведена в 2005 г., последняя — в сентябре 2017 г.). В таблице 1 представлено распределение ответов на вопрос: «Есть ли у Вас (Вашей семьи) сбережения, накопления?» в динамике 2005-2017 гг.

Таблица 1

«Есть ли у Вас (Вашей семьи) сбережения, накопления?» (% от всех опрошенных)

	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2016	январь 2017	март 2017
Есть	27	28	26	31	28	33	28	27	36	32
Нет	64	66	68	65	68	63	67	73	55	61
Загрудняюсь ответить	9	6	6	4	4	4	5	0	9	7

Источник: Репрезентативный всероссийский опрос Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) проведен в марте 2017 г. Опрошено 1 600 чел. в 140 населенных пунктах в 42 регионах России. Возраст: 18 лет и старше. Статистическая погрешность не превышает 3,4% [11]

Table 1

“Do you (or your family) have savings?” (% of all respondents)

Source: A representative all-Russian survey of the National Agency for Financial Research (NAFI) was conducted in March 2017. 1,600 people were interviewed in 140 settlements in 42 regions of Russia. Age: 18 years and older. The statistical error does not exceed 3.4% [11]

Как видим, на март 2017 г. свои сбережения были у трети россиян (32%). Начиная с 2005 г., последние 12 лет доля населения, имеющего сбережения, колеблется в пределах 27-32%. По данным Национального агентства финансовых исследований, наиболее склонны сберегать молодые люди 18-24 лет и представители старшего поколения 55+: в этих возрастных группах доля имеющих накопления — 36-37%, в то время как среди экономически активной группы 35-44-летних — только 29%.

Индикаторами доверия населения, имеющего сбережения, являются оценки изменений надежности, информационной прозрачности и выгоды финансовых институтов с их точки зрения. Под *надежностью* понимается сохранность денежных средств, соблюдение взятых обязательств, отсутствие мошенничества по отношению к клиентам. Под *прозрачностью* понимается раскрытие информации

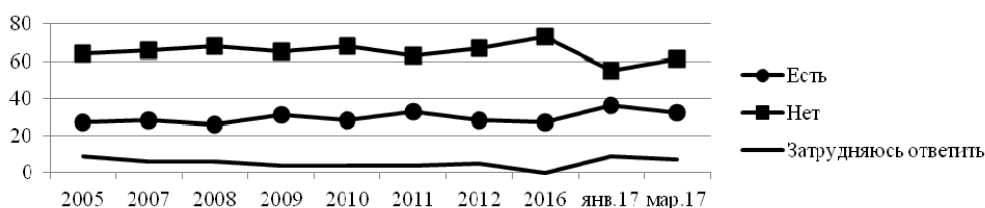


Рис. 1. «Есть ли у Вас (Вашей семьи) сбережения, накопления?» (% от всех опрошенных). Источник: [11]

Fig. 1. “Do you (or your family) have savings?” (% of all respondents). Source: [11]

о стоимости услуг, тарифов и комиссий, финансовой отчетности, о структуре собственности и управления. Под *выгодностью* понимается прибыльность вложений (депозитов, народных и рыночных ОФЗ, индивидуальных инвестиционных счетов), приемлемая стоимость услуг. В ситуации экономической неопределенности россияне, как правило, меняют свои финансовые привычки. По данным Национального агентства финансовых исследований, за два года сберегательное поведение населения претерпело кардинальные изменения: в 2015 г. 47% опрошенных старались сначала откладывать средства, а потом остаток расходовать. А в 2017 г. 46% тратят все деньги на текущие нужды и ничего не сберегают (два года назад таковых было 15%). Доля тех, кто сначала тратит, а затем оставшееся откладывает, остается неизменной (36%). Показательно, что стратегию «тратить все средства и не делать накоплений» наиболее склонны выбирать экономически активные граждане 35-44 лет (51%). По данным Национального агентства финансовых исследований, чаще всего люди откладывают средства на всякий случай (53%). Вторая по популярности цель накоплений — отдых или лечение (26%), и эта статья стала актуальной в последнее время (в 2012 г. она занимала лишь пятую строчку и ее отмечали только 17%). Третье место в рейтинге наиболее распространенных целей сбережений — ремонт квартиры или дома (18%). Еще 16% копят «на старость», и доля таковых за пять лет снизилась с 24%. Откладывать средства на покупку дорогих вещей предпочитают 13%. Каждый десятый сберегает, чтобы купить недвижимость (9%), причем эта статья стала менее популярна по сравнению с 2012 г. (22%). На образование (свое или близких) копят 7% (вдвое меньше по сравнению с 2012 г. — 13%), а на покупку автомобиля — 4% (втрое меньше, чем 5 лет назад, — 15%).

Почти половина, имеющих сбережения (46%), отмечает, что их объем за 2017 г. не изменился. Около четверти сообщили об увеличении накоплений (23%), и почти такое же число отметили, что сбережения уменьшились (27%). Большинство россиян, имеющих сбережения, признаются, что при исчезновении всех источников доходов накоплений хватит не более, чем на три месяца (62%). Только 9% отмечают, что смогут прожить на них более полугода. В 2015 г. опрошенные давали такие же оценки. Треть имеющих сбережения полагают, что в ближайший год их возможности накапливать уменьшатся (33%). Каждый пятый, наоборот, прогнозирует возможный рост (21%). Еще 26% считает, что ситуация не изменится.

В таблице 2 и на рис. 2 представлены социологические данные о том, для каких целей респондент или его семья откладывают деньги?

Очевидно, что есть факторы, которые влияют на динамику потребления и сбережений населения.

1) Доходы: экономическая обстановка последних лет привела к снижению темпов роста доходов населения, а местами — к сокращению рабочих мест, что напрямую сказывается на сберегательном поведении людей.

2) Уровень цен: увеличение доли тех, кто тратит все на текущие нужды, связано с нехваткой денег для осуществления сбережений. Это подтверждается



ростом доли обязательных платежей и разнообразных взносов в структуре денежных доходов населения, увеличением трат на продукты питания из-за роста цен, а также ростом выдач кредитов населению (в качестве стимулирования спроса как меры поддержки государства).

3) Ожидания домохозяйств: когда люди предполагают, что в ближайшем будущем возможен рост цен, они начинают больше сберегать. Есть вероятность, что в данном случае, наоборот, население почувствовало стабильность и перестало откладывать.

На решение потреблять или сберегать влияют также культурные особенности населения и традиции домохозяйств. Привычка откладывать и создавать «подушку безопасности» в нашей стране не была сильно распространена. Другие данные Национального агентства финансовых исследований свидетельствуют о невысоком уровне финансовой грамотности, а умение сберегать — один из ее индикаторов. В рейтинге финансовой грамотности населения стран G20 Россия заняла девятое место в составленном ОЭСР. В исследовании оценивались финансовые

Таблица 2

«Для каких целей Вы (Ваша семья) откладываете деньги?» (в % от опрошенных, имеющих сбережения)

Table 2

“For what purposes do you (or your family) save money?” (% of those surveyed who have savings)

	ноябрь 2006	декабрь 2007	октябрь 2008	июнь 2011	ноябрь 2012	март 2017
На всякий случай, про запас	41	36	23	29	37	53
На отдых / лечение	19	19	14	14	17	26
На ремонт квартиры, дома	19	16	23	21	21	18
На старость	0	11	17	18	24	16
На покупку дорогих вещей	28	20	13	9	11	13
На покупку недвижимости	5	5	15	16	22	9
На образование	10	8	13	12	13	7
Чтобы получать доход в виде процента	2	2	3	3	4	5
На покупку автомобиля	7	9	12	11	15	4
На открытие собственного бизнеса	2	1	4	4	5	2
Другое	5	3	4	5	3	1
Не имею возможности откладывать	0	2	0	0	0	1
Предпочитаю жить сегодняшним днем	0	1	8	14	14	0
Загрудняюсь ответить	5	8	8	8	6	1

Источник: [11]

Source: [11]

знания, установки и поведение респондентов (июль 2017) [9]. В России исследование проводило Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) по инициативе Минфина. Каждая страна могла получить максимум 21 балл, оценка РФ — 12,2 балла. В целом наиболее финансово грамотными оказались жители Франции, Канады и Китая, набравшие соответственно 14,9, 14,6 и 14,1 балла. В первую пятерку вошли Южная Корея (13,9) и Германия (13,8). Последние места в рейтинге заняли Италия (11) и Саудовская Аравия (9,6). Первая составляющая рейтинга — уровень финансовых знаний — оценивалась с помощью теста на финансовую арифметику и понимание терминов (инфляция, финансовые риски и т. д.). Наиболее высокий уровень знаний отмечен в Южной Корее (62% участников набрали минимальный необходимый балл), самый низкий — в Южной Африке (31%). В РФ необходимый минимум продемонстрировали 45% опрошенных (схожие показатели у Великобритании — 47% и Бразилии — 48%). Финансовое поведение было изучено по таким параметрам, как планирование личного или семейного бюджета, способность к обдуманным покупкам, своевременная оплата счетов и поддержка положительного платежного баланса. Больше всего опрошенных набрали минимально необходимый балл во Франции (85%), меньше всего в Аргентине (25%). В РФ минимум по этому показателю набрали 44% респондентов. 55% россиян активно сберегают (в среднем по G20 — 64%), 70% вовремя оплачивают счета (75%), 65% следят за состоянием своих финансов (68%), 46% формулируют долгосрочные финансовые цели (53%). Третья составляющая

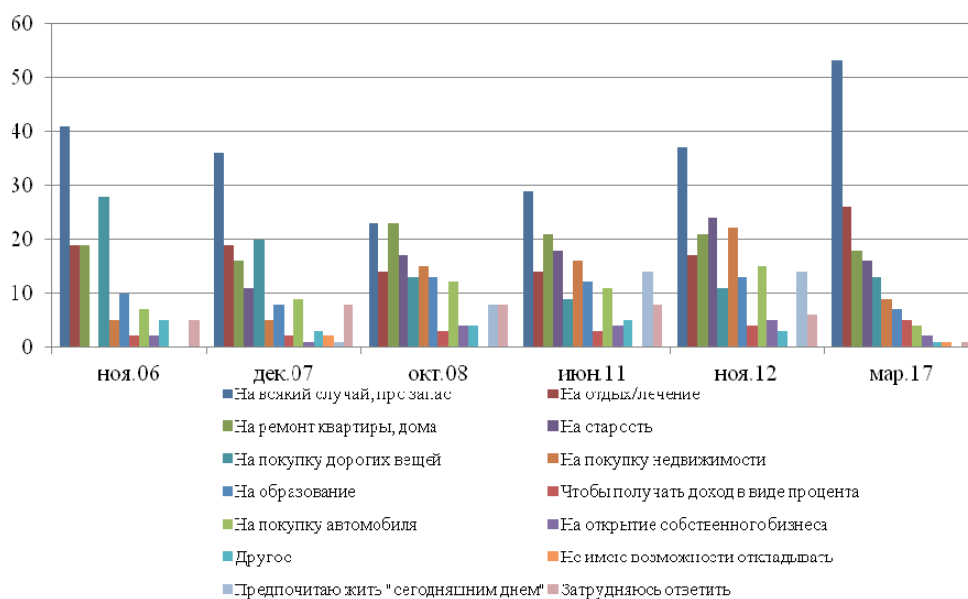


Рис. 2. «Для каких целей Вы (Ваша семья) откладываете деньги?» (в % от опрошенных, имеющих сбережения). Источник: [11]

Fig. 2. “For what purposes do you (or your family) save money?” (% of those surveyed who have savings). Source: [11]

рейтинга — финансовые установки людей — оценивалась по стремлению жить сегодняшним днем, балансу трат и сбережений, пониманию функции денег в частной жизни. Минимальный балл по этому показателю в среднем по G20 набрали 48% респондентов, выше всего их доля в Индонезии (75%), ниже всего — в Саудовской Аравии (5%), в РФ таких 40% [9].

Результаты мониторингового исследования, посвященного оценке доверия финансовым институтам, говорят о том, что с июля 2016 г. уровень доверия населения к банкам, страховым компаниям и негосударственным пенсионным фондам заметно снизился. На прежнем уровне осталось доверие к инвестиционным компаниям и микрофинансовым организациям. В июле 2017 г. 60% россиян доверяют банкам (14% полностью и 46% скорее доверяют), что на 7% ниже, чем в 2016 г. Снижение произошло за счет доли сомневающихся (респондентов, отметивших «скорее доверяю», в июле 2016 г. было 52%). С апреля 2015 г. до текущего момента отмечался рост доверия россиян к банковской системе. Женщины по-прежнему склонны больше доверять банкам (62% против 58% мужчин), также настроена молодежь в возрасте 18-24 лет (68% доверяющих против 57% среди пенсионеров). Снизился также уровень доверия страховым компаниям с 40% в июле 2016 г. до 35% в июле 2017 г. Наибольшее доверие к страховым компаниям испытывают молодые россияне от 18 до 24 лет (44%), а также жители малых городов с населением до 100 тыс. чел. (45%). Негосударственные пенсионные фонды, в отличие от прошлых лет наблюдения, начали терять доверие россиян: до текущего года динамика развивалась в рамках погрешности, а в апреле 2017 г. уровень доверия НПФ упал на 9 п. Уровень доверия инвестиционным компаниям (17%) и микрофинансовым организациям (5%) практически не меняется (динамика в рамках погрешности).

Люди по-разному могут оценивать надежность и прозрачность российских финансовых институтов в определенный момент времени, и сам по себе уровень их сегодняшней оценки вполне достаточен как для понимания того, стало ли доверия больше или меньше, так и для прогнозирования ближайшего будущего. В частности, уровень доверия к банковской системе со стороны населения после 2-х лет постепенно роста снизился. Это связано с тем, что в 2017 г. банковский рынок России испытал серьезный «информационный шок», когда в средствах массовой информации активно обсуждались отзывы лицензий из многих хорошо известных банков, как и возникшие глубокие проблемы вокруг различных крупных игроков финансового рынка. Это не могло не отразиться на самом отношении к этим процессам населения и, в частности, на снижении их доверия ко многим финансовым институтам. Нужно констатировать, что и структура доверия к финансовым организациям в 2017 г. достаточно серьезно изменилась: если банкам стали доверять меньше на 7% по сравнению с 2016 г. (индекс доверия упал с 67% до 60%), то страховым компаниям стали доверять меньше на 5% по сравнению с 2016 г. (индекс доверия упал с 40% до 35%), инвестиционным компаниям отношение практически не изменилось (18% и 17%), стали доверять меньше на 9% негосударственным пенсионным фондам (24% и 15%), и микро-

финансовым организациям практически перестали доверять (8% и 5%): индекс доверия практически упал до уровня ошибки выборки по одному признаку (3,4%).

Таблица 3

«Насколько Вы доверяете следующим финансовым организациям?» (% опрошенных, выбравших ответы «полностью доверяю» и «скорее доверяю»)

Уровень доверия к	2012	2013	2014	апрель 2015	ноябрь 2015	июль 2016	июль 2017
банкам	64	78	74	56	59	67	60
страховым компаниям	35	41	38	35	34	40	35
инвестиционным компаниям	17	19	19	16	16	18	17
микрофинансовым организациям	14	13	11	8	11	8	5
негосударственным пенсионным фондам	19	19	19	19	22	24	15

Table 3

“How much do you trust the following financial organizations?” (% of respondents who chose the answers “fully trust” and “rather trust”)

Источник: [11]

Source: [11]

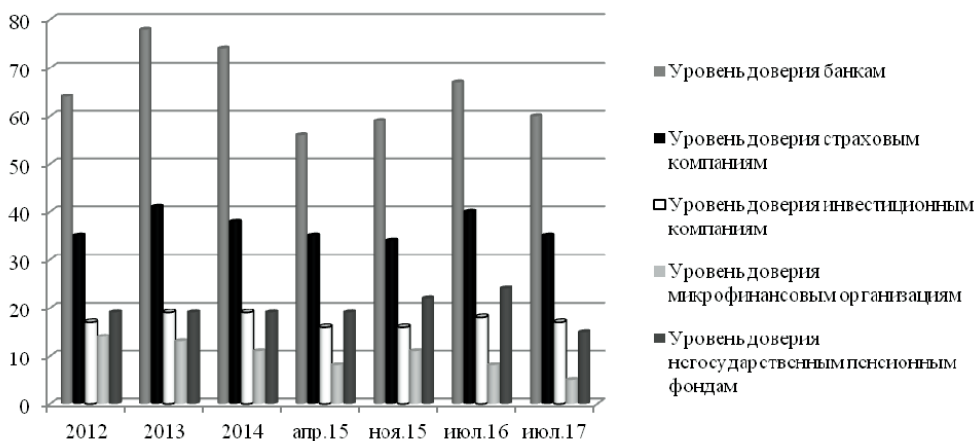


Рис. 3. «Насколько Вы доверяете следующим финансовым организациям?» (% опрошенных, выбравших ответы «полностью доверяю» и «скорее доверяю»).  
Источник: [11]

Fig. 3. “How much do you trust the following financial organizations?” (% of respondents who chose the answers “fully trust” and “rather trust”).  
Source: [11]

**Выводы**

1. В статье на базе выявленных оценок фундаментальных оснований экономико-социологического подхода проблемы доверия на концептуальном и операциональном уровнях, которые развиваются в последние годы в России и за рубежом было показано, что современный институт доверия — важнейшая составляющая институциональной среды банковской системы. Уровни доверия и изменения в ту или другую сторону его параметров выступают как пределы ограничений для экономических и инвестиционных агентов, как индикаторы, свидетельствующие о необходимости совершенствования механизмов защиты и контроля за соблюдением правил и норм со стороны банковских структур, приведения их делового поведения в отношении клиентов в соответствии с ожиданиями общества.
2. Анализ результатов социологических исследований в финансовом секторе экономики России, на данных динамики оценки доверия населения финансовым институтам, за последние шесть лет показал, что уровень доверия населения банкам, страховым компаниям и негосударственным пенсионным фондам заметно снизился. Вместе с тем, на прежнем уровне осталось доверие к инвестиционным компаниям и микрофинансовым организациям.
3. В статье была предпринята попытка обсудить эффективность финансового рынка России, которая, по мнению авторов, определяется как сравнительно низкая глубина российского финансового рынка в целом, так и все ухудшающиеся проблемы качественного характера его отдельных компонентов, ключевые из которых следующие: слабое доверие бизнеса к государству как регулятору рыночной деятельности в экономике и в финансовой сфере; очевидное недоверие государства к населению и бизнесу; слабое доверие населения / домохозяйств к бизнесу и государству. Проблемы взаимного недоверия государства — бизнеса — населения являются сильным тормозом финансового развития в России; в то же время сами эти проблемы обусловлены сравнительно низким качеством действующих институтов власти и управления в России, предопределяющих как достаточно плохой инвестиционный климат, так и низкое качество государства самого по себе в целом.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Альбрехт С. Мошенничество. Луч света на темные стороны бизнеса / С. Альбрехт, Дж. Венц, Т. Уильямс; пер. с англ. Д. Рапопорта. СПб: Питер, 1995. 400 с.
2. Веблен Т. Теория праздного класса: экономическое исследование институций / Т. Веблен; пер. с англ., вступ. статья С. Г. Сорокиной; общ. ред. В. В. Мотылева. М.: Прогресс, 1984. 365 с.
3. Веселов Ю. В. Институциональное и сетевое доверие как экономические категории / Ю. В. Веселов // Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества / отв. ред. А. Б. Купрейченко, И. В. Мерсиянова. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2013. С. 263-289.
4. Гидденс Э. Устроение общества: Очерк теории структуризации / Э. Гидденс; пер. с англ. М.: Академический проект, 2003. 528 с.

5. Данилов Ю. А. Реформа финансовых рынков и небанковского финансового сектора / Ю. А. Данилов, А. Е. Абрамов, О. В. Буклемишев. М.: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), 2017. 102 с.
6. Коуэн Т. Среднего более не дано: Как выйти из эпохи Великой стагнации / Т. Коуэн; пер. с англ. А. Матвеевко. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. 320 с.
7. Луман Н. Социальные системы. Очерк общей теории / Н. Луман; пер. с нем. И. Д. Газиева; под ред. Н. А. Головина. СПб.: Наука, 2007. 648 с.
8. Мандевиль Б. Возроптавший улей, или Мошенники, ставшие честными / Б. Мандевиль // Басня о пчелах, или Пороки частных лиц блага для общества. 2-е изд. М.: Наука, 2000. 291 с.
9. Мануйлова А. Финансовая грамотность россиян оказалась средней. Мониторинг рейтингов / А. Мануйлова // Коммерсантъ. 10 июля 2017. № 122. С. 2.
10. Марш П. Новая промышленная революция. Потребители, глобализация и конец массового производства / П. Марш; пер. с англ. А. Шоломицкой. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. 420 с.
11. Россияне стали больше тратить и меньше сберегать // НАФИ — Аналитический центр. URL: <https://nafu.ru/analytics/rossiyane-stali-bolshe-tratit-i-menshe-sberogat/>
12. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему: пер. с англ. / Дж. Стиглиц. М.: Эксмо, 2015. 512 с.
13. Тёмин П. Экономика без лидера. Почему рассыпалась мировая экономическая система и как её собрать / П. Тёмин, Д. Вайнс; пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. 464 с.
14. Флигстин Н. Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века / Н. Флигстин; пер. с англ. А. А. Куракина; под науч. ред. В. В. Радаева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 392 с.
15. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; пер. с англ. М.: АСТ: Хранитель, 2006. 730 с.
16. Хедлунд С. Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала / С. Хедлунд; пер. с англ. Н. В. Автономовой; под науч. ред. В. С. Автономова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. 424 с.
17. Штомпка П. Доверие — основа общества / П. Штомпка; пер. с польского Н. В. Морозовой. М.: Логос, 2012. 440 с.
18. Экономика и социология доверия / Ю. В. Веселов, Е. В. Капусткина, В. Н. Минина и др.; под ред. Ю. В. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М. М. Ковалевского, 2004. 192 с.
19. Auer-Rizzi W. Vertrauen / von W. Auer-Rizzi // Unternehmenskulturen in globaler Interaktion: Analysen, Erfahrungen, Lösungsansätze / Hrsg. von W. Auer-Rizzi, S. Blazejewski, W. Dorow, G. Reber. Wiesbaden: Gabler, 2007. S. 115-129.
20. Bjørnskov Ch. Social Trust and Fractionalization: A Possible Reinterpretation / Ch. Bjørnskov // European Sociological Review Oxford. 2008. Vol. 4. No 3. Pp. 271-283.
21. Freeland C. Sale of the Century: Russia's Wild Ride from Communism to Capitalism / C. Freeland. N. Y.: Crown Business, 2000. 416 pp.
22. Luhmann N. Trust and Power / N. Luhmann. N. Y.: J. Wiley, 1979. 208 pp.
23. Luhmann N. Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen: Probleme und Alternativen / N. Luhmann // Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts / Hrsg. von M. Hartmann, C. Offe. Frankfurt a. M.; N. Y.: Campus, 2001. S. 143-160.



**Daria V. LAZUTINA**<sup>1</sup>

**Elena P. DANILOVA**<sup>2</sup>

**Vladimir A. DAVYDENKO**<sup>3</sup>

## **TRUST PROBLEMS IN THE FINANCIAL SECTOR OF THE ECONOMY\***

<sup>1</sup> Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,  
Director of Institute of Finance and Economics,  
University of Tyumen  
72ldv@mail.ru

<sup>2</sup> Cand. Sci. (Soc.), Associate Professor,  
Department of Management, Marketing and Logistics,  
University of Tyumen  
danilovaep@rambler.ru

<sup>3</sup> Dr. Sci. (Soc.), Professor,  
Head of the Research Center,  
Financial and Economic Institute,  
University of Tyumen  
vlad\_davidenko@mail.ru

### **Abstract**

The present article pursues three goals. Firstly, we estimate the fundamental basis of economic-sociological approach to the issue of trust on the conceptual and operational levels, which have been developed in the recent years in Russia and abroad. Secondly, we analyze the results of sociological research in the financial sector of the Russian economy on data of the dynamics of the assessment of public trust in financial institutions over the past six years. Thirdly, we discuss the effectiveness of the Russian financial market, which is defined by both the lowest depth of the Russian financial market in General and the problems of qualitative character, the defining of which are: lack of businesses' trust

---

\* The work is executed at financial support of the Russian Foundation for Humanities, project no 16-03-00500, University of Tyumen.

---

**Citation:** Lazutina D. V., Danilova E. P., Davydenko V. A. 2017. "Trust Problems in the Financial Sector of the Economy". Tyumen State University Herald. Social, Economic, and Law Research, vol. 3, no 3, pp. 273-295.

DOI: 10.21684/2411-7897-2017-3-3-273-295

in the government as the regulator; distrust of the government to citizens and businesses; lack of trust of the population/households to business and the government. The problems of mutual distrust are a brake on financial development in Russia, while these problems are caused by poor quality of institutions that determine poor investment climate and the poor quality of the state as a whole.

### **Keywords**

Trust, investment resources, population, trends in financial behavior.

**DOI: 10.21684/2411-7897-2017-3-3-273-295**

### **REFERENCES**

1. Albrecht S., Wenz G., Williams T. 1995. *Moshennichestvo. Luch sveta na temnye storony biznesa* [Fraud: Bringing Light to the Dark Side of Business]. Translated from English by D. Rapoport. St. Petersburg: Piter.
2. Veblen T. 1984. *Teoriya prazdnogo klassa: ekonomicheskoe issledovanie institutsiy* [The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions]. Translated from English and Introductory article by S. G. Sorokina, edited by V. V. Motylev. Moscow: Progress.
3. Veselov Yu. V. 2013. "Institutsional'noe i setevoe doverie kak ekonomicheskie kategorii" [Institutional and Network Trust as Economic Categories]. In: Kupreychenko A. B., Mersyanova I. V. (eds). *Doverie i nedoverie v usloviyakh razvitiya grazhdanskogo obshchestva*, pp. 263-289. Moscow: Izdatel'skiy dom NIU VShE.
4. Giddens A. 2003. *Ustroenie obshchestva: Ocherk teorii strukturatsii* [The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration]. Translated from English. Moscow: Akademicheskii projekt.
5. Danilov Yu. A., Abramov A. E., Buklemishev O. V. 2017. *Reforma finansovykh rynkov i nebankovskogo finansovogo sektora* [Reform of Financial Markets and Non-Banking Financial Sector]. Moscow: Rossiyskaya akademiya narodnogo khozyaystva i gosudarstvennoy sluzhby pri Prezidente RF (RANKHiGS).
6. Cowen T. 2015. *Srednego bolee ne dano: Kak vyyti iz epokhi Velikoy stagnatsii* [Average is Over: Powering America Beyond the Age of the Great Stagnation]. Translated from English by A. Matveenko. Moscow: Izd-vo Instituta Gaydara.
7. Luhmann N. 2007. *Sotsial'nye sistemy. Ocherk obshchey teorii* [Social Systems: Outline of a General Theory]. Translated from German by I. D. Gaziev, edited by N. A. Golovin. St. Petersburg: Nauka.
8. Mandeville B. 2000. "Vozroptavshiy uley, ili Moshenniki, stavshie chestnymi" [The Grumbling Hive, or Knaves Turn'd Honest]. In: Mandeville B. *Basnya o pchelakh, ili Poroki chastnykh lits blaga dlya obshchestva* [The Fable of the Bees: or, Private Vices, Publick Benefits]. 2<sup>nd</sup> edition. Moscow: Nauka.
9. Manuylova A. 2017. "Finansovaya gramotnost' rossiyan okazalas' sredney. Monitoring reytingov" [Financial Literacy of Russians Turned Out to Be Average. Monitoring of Ratings]. *Kommersant*, July 10, no 122, p. 2.
10. Marsh P. 2015. *Novaya promyshlennaya revolyutsiya. Potrebiteli, globalizatsiya i konets massovogo proizvodstva* [The New Industrial Revolution: Consumers, Globalization and

- the End of Mass Production]. Translated from English by A. Sholomitska. Moscow: Izd-vo Instituta Gaydara.
11. NAFI — Analiticheskiy tsestr. “Rossiyane stali bol’she tratit’ i men’she sberegat” [Russians Began to Spend More and Save Less]. <https://nafi.ru/analytics/rossiyane-stali-bolshe-tratit-i-menshe-sberegat/>
  12. Stiglits D. 2015. Tsena neravenstva. Chem rassloenie obshchestva grozit nashemu budushchemu [The Price of Inequality: How Today’s Divided Society Endangers Our Future]. Translated from English. Moscow: Eksmo.
  13. Temin P., Vines D. 2015. Ekonomika bez lidera. Pochemu rassypalas’ mirovaya ekonomicheskaya sistema i kak ee sobrat’ [The Leaderless Economy. Why the World Economic System Fell Apart and How to Fix It]. Translated from English. Moscow: Izd-vo Instituta Gaydara.
  14. Fligstein N. 2013. Arkhitektura rynkov: ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka [The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies]. Translated from English by A. A. Kurakin, edited by V. V. Radaev. Moscow: Izd. dom Vyshey shkoly ekonomiki.
  15. Fukuyama F. 2006. Doverie: sotsial’nye dobrodeteli i put’ k protsvetaniyu [Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity]. Translated from English. Moscow: AST: Khranitel’.
  16. Hedlund S. 2015. Nevidimye ruki, opyt Rossii i obshchestvennaya nauka. Sposoby ob’yasneniya sistemnogo provala [Invisible Hands, Russian Experience, and Social Science. Approaches to Understanding Systemic Failure]. Translated from English by N. V. Avtonomova, edited by V. S. Avtonomov. Moscow: Izd. dom Vyshey shkoly ekonomiki.
  17. Sztompka P. 2012. Doverie — osnova obshchestva [Trust — Foundation of Society]. Translated from German by N. V. Morozova. Moscow: Logos.
  18. Veselov Yu. V., Kapustkina E. V., Minina V. N. et al. 2004. Ekonomika i sotsiologiya doveriya [Economy and Sociology of Trust]. Edited by Yu. V. Veselov. St. Petersburg: Sotsiol. ob-vo im. M. M. Kovalevskogo.
  19. Auer-Rizzi von W. 2007. “Vertrauen”. In: Auer-Rizzi von W., Blazejewski S., Dorow W., Reber G. (eds). Unternehmenskulturen in globaler Interaktion: Analysen, Erfahrungen, Lösungsansatz, pp. 115-129. Wiesbaden: Gabler. DOI: 10.1007/978-3-8349-9339-7\_7
  20. Bjørnskov Ch. 2008. “Social Trust and Fractionalization: A Possible Reinterpretation”. *European Sociological Review* Oxford, vol. 4, no 3, pp. 271-283. DOI: 10.1093/esr/jcn004
  21. Freeland C. 2000. Sale of the Century: Russia’s Wild Ride from Communism to Capitalism. N. Y.: Crown Business.
  22. Luhmann N. 1979. Trust and Power. N. Y.: J. Wiley.
  23. Luhmann N. 2001. “Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen: Probleme und Alternativen”. In: Hartmann von M., Offe C. (eds). Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts, pp. 143-160. Frankfurt a. M.; N. Y.: Campus.