

Взгляд из регионов



*1-е место
Победитель конкурса 2006 г.
журнала «Экономическая социология»*

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ГОТОВНОСТЬ ВЫСТУПИТЬ В РОЛИ ПОРУЧИТЕЛЯ В СИТУАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ЗАЙМА

Алексеева Анастасия Юрьевна

Новосибирский государственный университет

Email: aau77@ngs.ru

Введение

В последние годы в России наметились изменения в сфере институционального кредитования. Растет число потребительских займов, прогнозируется повышение внимания к ипотечному кредитованию. Особенности кредитного поведения населения (и отдельных социальных групп) становятся актуальным предметом социально-экономического анализа. Вместе с тем исследовательского внимания заслуживают не только экономические и ценностно-нормативные детерминанты поведения заемщика денежных средств, но и деятельность других участников процесса институционального кредитования. В данной статье предпринимается попытка социологического анализа поручительства с позиций теории доверия. Привлечение теоретического потенциала концепции доверия для изучения поручительства оправдано, с одной стороны, спецификой данной деятельности, а с другой – важностью рассмотрения проблемы под разными углами зрения¹.

Поручитель является важным агентом во взаимодействиях «банк – заемщик» как в сфере потребительского, так и в области ипотечного кредитования населения в ситуациях средних и крупных денежных займов. Кредитные обязательства заемщика в случае их недобросовестного исполнения переходят к поручителю, поэтому деятельность последнего можно рассматривать как одну из составляющих его финансового поведения², особенностями которого являются высокая степень ориентации на будущее и детерминированность кредитным поведением заемщика. Поручительство не является популярным предметом исследований, хотя его изучение может расширить и разнообразить

¹ Российские ученые при анализе экономического (в том числе и финансового) поведения отводят доверию немаловажную роль. См.: [Radaev 2002; Барсукова 2004; Кузина 1999; аналитический отчет исследовательской группы ЦИРКОН 2004; Стребков 2004; Социология и экономика доверия 2004].

² По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части. Договор поручительства может быть заключен также для обеспечения обязательства, которое возникнет в будущем (ст. 361 ГК РФ).

социологическую информацию о финансовом поведении, особенно с точки зрения его социокультурных особенностей.

Первая часть статьи посвящена теоретической интерпретации поручительства как формы доверительного действия. В ней основное внимание уделено определению факторов (социокультурных, институциональных и социально-психологических), которые могут оказывать влияние на решение индивида о поручительстве. Основная идея исследования заключается в том, что на решение принять роль поручителя оказывают влияние не только ситуационные условия (например, оценка надежности контрагента, опыт предыдущих отношений, объективные обстоятельства и др.), но и собственные ресурсы индивида, характеризующие особенности восприятия им своего социального положения. Цель данной работы состоит в том, чтобы проанализировать влияние социально-психологических резервов (капитала) потенциального поручителя (социального оптимизма, его чувства безопасности и защищенности и др.) на готовность совершить доверительное действие³. На основе теоретических положений, изложенных в первой части, был проведен вторичный анализ данных, полученных в ходе мониторингового опроса жителей г. Новосибирска⁴, результаты которого представлены во втором разделе статьи.

Теоретические основы исследования

В данной работе поручительство рассматривается как доверительное действие, в том смысле, что его совершение является деятельностным выражением доверия индивиду, выступающему в роли заемщика денежных средств. Концепция данного исследования по большей части построена на основе теоретических положений, развитых в работах Н. Лумана [Luhmann 1979], Т. Ямагиши [Yamagishi 1998], П. Штомпки [Sztompka 1999] и С. Роуз-Акерман [Rose-Ackerman 2001]. Выбор «опорных» теорий неслучаен. Учитывая генеральную идею работы, было важно выделить такие концепции доверия, в которых подчеркивалось бы разделение «доверия», «доверительного действия» и «доверительных отношений». И доверительное действие рассматривалось бы не только как результат оценки надежности контрагента, но как относительно автономное (от объекта доверия) решение индивида. Такой подход позволил определить ряд существенных черт, которыми можно характеризовать поручительство в качестве доверительного действия.

- Рациональный⁵ (осознанный) выбор альтернативы: выступить в роли поручителя или отказаться от нее. И если согласиться, то на каких условиях или без выдвижения таковых. *«Если вы предпочли одно действие другим, несмотря на возможность разочарования в действии других, то вы определили ситуацию как ситуацию доверия»* [Luhmann 2000: 99].
- Неопределенность будущего. Оно может быть неясно обозначено по крайней мере в двух направлениях. Во-первых, для потенциального поручителя непрозрачны намерения заемщика: будет ли контрагент добросовестно исполнять роль заемщика в своих будущих транзакциях с банком? Во-вторых, источник неопределенности коренится в самой банковской системе, степени ее стабильности. *«Доверие имеет значение только для тех ситуаций, в которых существует социальная неопределенность. Нет необходимости в доверии в тех ситуациях, где нет возможности быть обманутым или эксплуатируемым другим»* [Yamagishi, Yamagishi 1994: 80].

³ Если воспользоваться терминологией М. Вебера, то предметом данного исследования является социальное действие, а не социальные отношения.

⁴ Описание информационной базы см. пункт «Информационная база исследования и характеристики переменных».

⁵ Рациональность здесь понимается в ее веберовском толковании.

- Доверительное действие априорно рискованно – это следствие двух первых характеристик: осознанного выбора в ситуации неопределенности. В случае недобросовестного финансового поведения заемщика ответственность по кредиту ложится на поручителя. Принципиальная возможность оппортунистического поведения заемщика и является дополнительным источником риска в ситуации займа. «*Определим риск как вероятность неприятностей, связанных с нашими собственными действиями и обусловленных нашими собственными обязательствами*» [Sztompka 1999: 30].
- Принципиальная невозможность мониторингового контроля над действиями заемщика, так как это бы разрушило саму идею доверия. Важно подчеркнуть, что контроль возможен только на нулевой стадии взаимодействия «заемщик – поручитель». Эту функцию выполняют дополнительные условия, задаваемые потенциальным поручителем исходя из оценок платежеспособности заемщика, его личностных качеств и др.
- Отличие доверительного действия от акта веры заключается в том, что в ситуации доверия индивид владеет некоторой информацией о потенциальном контрагенте. «Вера» не имеет такой информационной зависимости. В свою очередь иллюзия владения «всецой» информацией дает основания для формирования «уверенности». Поручительство скорее связано с проявлением доверия, так как маловероятно, что кто-либо согласится взять на себя ответственность, не зная заемщика денежных средств.

В принципе, доверительное действие может быть выражением доверия малознакомому или вообще незнакомому человеку. В таком случае оно сопряжено с так называемым обобщенным или социальным доверием, которое можно определить как «веру в природную доброжелательность человека» [Yamagishi, Yamagishi 1994: 139]. Такой тип доверия является одним из оснований формирования личностного доверия, относящегося к определенной ситуации взаимодействия с конкретным контрагентом. Личностное доверие, выраженное в акте поручительства, является предметом настоящего исследования. Поручительство определяется как доверительное действие, являющееся деятельностным выражением личного доверия поручителя заемщику денежных средств. Оно отражает ожидания индивида относительно благонадежного финансового поведения заемщика в условиях социально неопределенной ситуации, основанные на информации о заемщике⁶.

Поручительство (или отказ от него), как и любое другое доверительное действие, по своей природе социально⁷. Во-первых, доверительное действие характеризуется тем, что индивид «связывает с ним субъективный смысл». Принятие решения о доверии в любом случае является выбором, т.е. индивид производит оценку всех значимых для него «за» и «против» совершения данного действия. Во-вторых, доверительное действие ориентировано на «ожидаемое в будущем поведение других», в частности согласие стать поручителем во многом определяется представлениями индивида о платежеспособности и добросовестности заемщика в его будущих транзакциях с банком. Несомненно, что акт личностного доверия имеет смысловую связь с прошлым и настоящим, посредством, например, удачного или неприятного опыта поручительства, накопленной информации о заемщике, наличия или отсутствия необходимого уровня заработной платы для выполнения роли поручителя и т.д. Однако ключевым для доверительного действия остается направленность на будущие состояния и действия партнера, подчеркиваемая во многих современных концепциях доверия. Н. Луман определял доверие как механизм редукции социальной сложности, поддерживающий временную и

⁶ Рабочее определение сформулировано на основе интерпретации определения «информационного доверия», предложенного Т. Ямагиши [Yamagishi 1998].

⁷ В своих рассуждениях мы опираемся на методологию социального действия, разработанную М. Вебером.

пространственную целостность социального взаимодействия [Luhmann 1979]. П. Штомпка назвал доверие «ставкой на будущие возможные действия других» [Sztompka 1999: 25].

О. Кузина в статье «Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении» выдвинула тезис о том, что «наиболее явное обнаружение роли доверия характерно для ценностно-рационального типа действия» [Кузина 1999: 3] и отчасти для целерационального. Тогда как традиционное и аффективное действия по причине отсутствия необходимости индивидуального выбора не включают элемент доверия. Учитывая сущностные характеристики доверия, нельзя не согласиться с данными рассуждениями. Однако, на наш взгляд, если доверительное действие сопряжено с системным доверием (доверие банковской системе, деньгам, институтам и т.д.), его можно отнести к традиционному типу. Чувство уверенности, формируемое верой в стабильное функционирование социальных систем, позволяет сохранять привычность жизненного мира. Оно «выносит за скобки» альтернативы действий, оставляя рутинную стратегию поведения в типичной социальной ситуации.

Ценностно-рациональным можно назвать доверительное действие, выражающее так называемое «аффективное доверие»⁸. Когда мотивы действия кроются либо в признании ценности дружбы или кровно-родственных связей, либо ценности доверия как такового. *Я выступлю поручителем, если речь идет о моем друге (близком родственнике), потому что он мой друг (близкий родственник)*. Такое доверительное действие не предполагает выдвижения каких-либо дополнительных условий принятия роли поручителя (оценки платежеспособности, добросовестности и т.д.). Оно безусловно по определению – «вера в безусловную ...самодовлеющую ценность определенного поведения как такового...» [Кузина 1999: 13]. Целерациональное действие характеризуется наличием у индивида осознаваемой цели, оценкой ее различных вариантов и средств достижения [Кузина 1999]. Применительно к предмету данной работы поручительство может быть обозначено как целерациональное доверительное действие, если поручитель рассматривал вариант отказа от исполнения этой роли или определил дополнительные условия, способствующие, по его мнению, сокращению вероятности оппортунистического поведения со стороны заемщика. Такой тип доверительного действия является отражением условного доверия, тогда как ценностно-рациональное доверительное действие связано с безусловным доверием⁹.

Социокультурные факторы личностного доверия

Российское общество не отличается развитой культурой институциональных займов, по-прежнему наиболее предпочтительными кредиторами для россиян остаются люди, включенные в ближний круг. Отчасти это связано с нестабильностью банковской системы (особенно коммерческих банков) и другими институциональными факторами, но в определенной степени обусловлено и выработанными в обществе культурными нормами рискованного поведения. По данным группы ЦИРКОН¹⁰, менее 8% населения России склонны к артикуляции

⁸ С. Роуз-Акерман наряду с «аффективным» доверием выделяет «экспертный», «нормативный» [rule-base] и «моральный» типы доверия [Rose-Ackerman 2001: 11].

⁹ Различение условного и безусловного доверия близко пониманию природы «современного» доверия у Ф. Тённиса. По мнению социолога, современное общество характеризуется как «личным» доверием, отличающем Gemeinschaft-отношения, так и «безличным» (объективированным), которое является продуктом волевых действий индивидов в Gesellschaft-отношениях.

¹⁰ Аналитический отчет «Динамика финансовой активности населения России 2000–2004 гг.» // ЦИРКОН, ВЦИОМ. Проект «МФАН-2004». Вып. 4. Версия от 1 октября 2004 г. http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.shtml

инвестиционного риска: готовы вложить деньги в прибыльные, но имеющие низкую надежность банки. Тогда как 45–47% предпочли бы стабильность прибыльности. Вместе с тем стоит отметить позитивную тенденцию в развитии культуры кредитования. Повышается доля людей, которые в случае необходимости готовы обратиться за получением кредита в банки (с 5,8% в 2003 г. до 20,8% в 2004 г.). Параллельно фиксируется сокращение удельного веса «неформальных» займов: с 83,1% в 2003 г. до 66,8% в 2004 г.¹¹ Несмотря на обозначенную позитивную динамику, скорее всего, несклонность к риску и низкий уровень интериоризации культурных норм формального кредитования снижают вероятность принятия роли поручителя.

Социокультурные факторы во многом определяют композицию доверительного действия. Стереотипы, ценностные установки, стили жизни оказывают существенное влияние на индивидуальные решения о доверии в конкретной социальной ситуации. П. Штомпка полагает, что каждое общество характеризуется определенными культурными установками в отношении возможностей продемонстрировать доверие [Sztompka 1999]. Ф. Фукуяма в своей известной работе «Доверие» выдвигает тезис о том, что особенности культуры доверия во многом определяют экономическое развитие общества. Он также ввел в научный оборот понятие «радиус доверия» как критерий интенсивности распространения определенных культурных образцов доверия. В современном российском обществе круг доверия достаточно узок, по большей части он ограничен доверительными коммуникациями с друзьями и родственниками. Фиксируется относительно низкий уровень обобщенного доверия, который непосредственно связан с величиной радиуса доверия¹². Можно предположить, что на микроуровне данные обстоятельства влияют на готовность индивида кредитовать доверием другого в ситуации займа денежных средств. Вероятно, чем ниже уровень обобщенного доверия, тем в меньшей степени выражена данная установка по отношению к знакомым и в большей мере по отношению к близким друзьям и родственникам. Аргументируя выдвинутый тезис, можно сослаться на результаты серии сравнительных японско-американских экспериментов (вариант дилеммы заключенного), проведенных известным исследователем доверия Т. Ямагиши и его коллегами [Yamagishi 1998]. Они показали, что для участников с низкими показателями обобщенного доверия (японские участники) более характерно помогать только членам своей группы. Тогда как американские участники (с высоким уровнем обобщенного доверия) довольно часто «сотрудничали» и с представителями другой группы.

Принимая решение о поручительстве, индивид испытывает влияние множества социокультурных факторов, и только небольшая их доля может быть аналитически выделена и изучена. В рамках данной работы следует отметить¹³:

- радиус доверия;
- стереотипный образ идеального заемщика;
- культурные нормы риска;
- культурные нормы институционального займа.

¹¹ Там же.

¹² Например, в Новосибирске доля тех, кто склонен оказывать доверие окружающим, колеблется в пределах 11%. Тогда как 41,7% опрошенных считают, что можно доверять только знакомым, а 47,5% придерживаются мнения о том, что «в общении с людьми нужно быть осторожным». Косвенным образом правомерность данного тезиса подтверждает актуализация проблемы интолерантности, которой в последнее время российские социологи уделяют пристальное внимание. См., например, работы Л. Дробизевой, а также статью Л. Гудкова «Смещенная агрессия: отношение россиян к мигрантам» [Вестник общественного мнения. 2005. № 6. С. 60–76].

¹³ Безусловно, предложенный список неполон и требует уточнений в зависимости от предмета исследования.

Институциональные факторы личностного доверия

Эффективное функционирование социальных институтов снижает степень социальной неопределенности, так как правила, нормы, санкции исполняют роль гарантов должного поведения социальных агентов. В сфере потребительского кредитования на первый план выходит нормативно-правовое регулирование процесса взаимодействия. В настоящее время оно остается достаточно слабым¹⁴. В российских СМИ все чаще появляются материалы, освещающие проблему невозврата кредитов физическими лицами¹⁵. В 2005 г. ассоциация региональных банков России выступила с предложением ввести в Гражданский кодекс РФ норму о банкротстве физического лица. На сегодняшний день слабость институционально-правового регулирования кредитования физических лиц провоцирует развитие неформальных правил игры в данном поле. В частности, формируется практика взаимодействия банков с коллекторными компаниями, которая явно ассоциируется со стратегиями решения вопросов о долгах, распространенными в 1990-х гг. в российской бизнес-среде. Создаются информационные сети для обмена «черными списками» неплательщиков, кредитными историями и т.п. Увеличение доли просроченных кредитов повышает рисковую составляющую данного вида банковской деятельности, что сказывается на условиях предоставления кредитов. Помимо ужесточения процедуры контроля и проверки платежеспособности и добросовестности потенциального клиента, гарантами выполнения обязательств являются поручители заемщика. Практика поручительства используется не во всех схемах кредитования (товарные кредиты в магазинах не требуют наличия поручителей), однако для займа средних и крупных денежных средств, как правило, одним из условий положительного решения кредитной комиссии являются «благонадежные» поручители.

Исследователи отмечают существенную необходимость институционального регулирования для установления климата доверия и совершения доверительных действий. В частности, В. Радаев обозначил в качестве «важного априорного условия для формирования доверия» в экономических отношениях российских компаний предсказуемость государственной политики [Radaev 2002]. В контексте данной работы логично выделить два наиболее важных аспекта институционального порядка. Во-первых, стабильная работа всех социальных институтов по поддержанию надежности жизненного мира индивида. Т. Ямагиши подчеркивал, что в обществе лишь тогда формируется доверие вне круга постоянных контрагентов, когда достигается минимальный уровень обеспечения безопасности, создаваемый институционально [Yamagishi 1998]. Иными словами, поручительство как акт доверия будет более вероятным, если индивид будет испытывать чувство уверенности относительно существующих в данном обществе правил игры. Во-вторых, бескризисное функционирование банковской системы и института потребительского кредитования. После событий 1998 г. наблюдался кризис доверия банковской системе, проявившийся в снижении сберегательной и кредитной активности населения. Однако уже в 2004 г. для каждого пятого россиянина была приемлема практика кредитования в банке (об этом свидетельствует и рост количества потребительских кредитов). Хотя нужно подчеркнуть, что коммерческие банки по-прежнему пользуются меньшим доверием, чем Сбербанк РФ. В этой связи представляется полезным упомянуть идею «доверия абстрактным системам», развитую Э. Гидденсом. Наряду с «элементарным» доверием, уверенность в технических системах (в нашем случае доверие банковской системе) является принципиально важным условием поддержания

¹⁴ В РФ нет специальных законодательных актов, регулирующих отношения заемщика и банка в сфере потребительского кредитования. Правовая база – общие нормы российского гражданского и банковского законодательства (<http://www.lp.ru/ru/pressrelease/2004.02.11.htm>), а также федеральный закон РФ «О кредитных историях» от 30 декабря 2004 г.

¹⁵ Речь идет о потребительском кредите (кредите на потребительские цели).

стабильности и надежности окружающего мира, благодаря чему налаживается связь «жизненного мира» агента с внешним миром [Giddens 1992].

Социальная безопасность, создаваемая и воспроизводящаяся социальными институтами, позволяет снижать уровень неопределенности в отношениях «банк – заемщик – поручитель» и тем самым повышать шансы на осуществление доверительного действия. Российское общество нельзя назвать безопасным. Например, 46,7% населения в случае получения значительной дополнительной денежной суммы потратили бы ее на страхование своей жизни или дополнительное пенсионное обеспечение, отложили бы «про запас» [Аналитический отчет ЦИРКОН 2004: 32]. Факт «консервирования» денежных средств, помимо прочего, свидетельствует о низкой оценке своих жизненных возможностей и нестабильности жизненного пространства, а значит, о проблематичности функционирования как института кредитования, так и других социальных институтов.

Общие и специфические социально-психологические факторы личностного доверия

Наряду с институциональными и социокультурными детерминантами, социально-психологические факторы задают пространство доверительного действия, являясь результатом субъектного оценивания институциональных, социокультурных и ситуационных условий. Данную группу факторов можно разделить на две подгруппы: общие и специфические. Общие социально-психологические детерминанты оказывают влияние на решение индивида о доверии вне зависимости от конкретной ситуации взаимодействия. Специфическим факторам присуща содержательная изменчивость, она зависит от типических характеристик той или иной ситуации доверия. В нашем случае их проявление во многом зависит от личного опыта институционального кредитования (или поручительства), образа идеального заемщика, опыта взаимодействия с потенциальным контрагентом, его личностных черт и возможностей выступать в роли добросовестного заемщика, а также объективных возможностей самого потенциального поручителя (уровня заработной платы, семейного положения, возраста и т.д.).

Институциональные условия находят свое отражение как в общих, так специфических социально-психологических факторах. Оценка стабильности социального порядка и эффективности функционирования банков проявляются в форме чувства социальной безопасности и уверенности в надежности банковской (кредитной) системы. П. Штомпка называет чувство безопасности, существующее в нормативно стабильном обществе, чувством «экзистенциальной безопасности» и полагает, что оно является априорным условием для формирования «общего доверия инструментального эффективного типа – ожидания того, что система будет функционировать нормально, без сбоев» [Штомпка 2005: 335]. Уверенность в стабильности банковской системы и института кредитования – специфичный фактор, который, по сути, является конкретизацией чувства социальной безопасности в данной ситуации доверия. Он показывает степень уверенности индивида в том, что правила игры, заданные в поле кредитования, выполняют функцию гаранта исполнения кредитных обязательств со стороны всех агентов¹⁶. В том числе и в отношениях «заемщик – поручитель».

¹⁶ Гарантией выполнения обязательств могут являться и неформальные правила, репутация и т.д. Такая форма контроля присуща сетевым образованиям, когда неразвитость или отсутствие институциональных санкций восполняется неформальными нормами.

Социокультурные факторы «преломляются» в такие общие социально-психологические факторы, как выраженность установки обобщенного доверия¹⁷, образ надежного человека, готовность идти на риск, социальный оптимизм / пессимизм. В качестве специфичных условий можно назвать образ идеального заемщика и отчасти отношение к банкам и кредитным организациям. Не вызывает сомнений, что готовность оказывать доверие связана и с накопленным индивидом культурным капиталом¹⁸, в частности с уровнем образования (у людей с более высоким уровнем образования готовность проявлять личное доверие выше, чем у тех, чье образование не столь высоко).

Поручительство как доверительное действие предполагает определенный уровень субъективной рациональности. Оценивая альтернативные варианты действия (принятие или отказ от поручительства), индивид соотносит возможные «прибыли» и «потери» каждого из вариантов. В связи с чем важную роль в процессе принятия решения о доверии играют два специфических фактора: оценка надежности контрагента как исполнителя роли заемщика и оценка собственных ресурсов субъекта доверия, которые могут быть аккумулированы в случае оппортунистического поведения заемщика. Уровень заработной платы, возможность формального или неформального принуждения заемщика к исполнению обязательств и др. – это социальный резерв поручителя, который он может использовать для восстановления «равновесия» в условиях недобросовестного поведения заемщика. В более обобщенном виде эта идея присутствует в работах П. Штомпки [Sztompka 1999], Н. Лумана: «...люди, так же как и социальные системы, проявляют большую готовность доверять, если они обладают внутренней безопасностью, если у них есть определенного рода уверенность в себе, которая дает им возможность предупреждать возможные неприятности, связанные с доверием» [Luhmann 1979: 78]. К сожалению, используемые для вторичного анализа данные ограничивают возможности для анализа критериев оценки резервов поручителя на случай обманного поведения контрагента¹⁹.

Личностное доверие не является однородным социальным феноменом: в различных концепциях доверия выдвигаются разные основания для его дифференциации. В рамках данной работы личностное доверие логично представить двумя типами: «условным» и «безусловным». Руководствуясь методологическими положениями веберовской теории социального действия, данные формы личностного доверия были соотнесены с целерациональным и ценностно-рациональным типами действия, соответственно. Предлагаемое отнесение выполняет исключительно аналитическую функцию, позволяя в контексте данной работы различать два типа доверительного действия: «условное поручительство» и «безусловное поручительство». Сущностное отличие условного акта доверия от его безусловного варианта состоит в выдвигании дополнительных условий осуществления доверительного действия в конкретной ситуации взаимодействия. Дополнительные условия связаны с оценкой надежности контрагента: если она не высока, то

¹⁷ Хотелось бы отметить, что выраженность установки обобщенного доверия не связана с так называемой доверчивостью. Индивиды, склонные доверять другим, внимательны к информации о потенциальном партнере по взаимодействию [Yamagishi 1998: 17].

¹⁸ Э. Усланер в работе «Моральные основания доверия» отмечал, что оптимизм играет одну из ключевых ролей в формировании доверия (наряду с уровнем образования и возрастом), тогда как социально-экономический статус индивида не является значимым фактором [Uslaner 2002].

¹⁹ Однако в рамках дальнейшего изучения обозначенной проблематики планируется проведение серии полупроформализованных фокусированных интервью с информантами, которые имеют опыт поручительства, и с теми, кто отказался от него.

вероятность ограничений, накладываемых индивидом на партнера, увеличивается. Такие «подготовительные» действия индивида обеспечивают ему «иллюзорное чувство контроля над партнером»²⁰. Например, индивид может стать поручителем при условии, что сумма кредита будет незначительна, или если заемщик возьмет кредит в определенном банке, или под определенный процент и т.д. Безусловное доверительное действие не предполагает каких-либо дополнительных условий, относящихся к определенной ситуации взаимодействия. В большинстве случаев проявление данного типа доверия присуще действиям, ориентированным на близких родственников, друзей.

Резюмируя вышеизложенные теоретические построения, можно кратко описать выбранную исследовательскую логику следующим образом (см. рис. 1).

Рис. 1. Общая исследовательская схема



Поручительство в определенной степени является проявлением финансового поведения индивида, ему присущи также черты доверительного действия. Готовность выступить в роли поручителя является самостоятельным решением индивида. По этой причине оно сопряжено с риском, который коренится в возможности оппортунистического поведения заемщика, а также в нестабильности банковской (кредитной) системы и институционального регулирования в целом. Оценивая шансы неоправдания доверия со стороны других участников процесса, потенциальный поручитель может выдвигать дополнительные условия осуществления доверительного действия. Готовность оказать доверие заемщику обусловлена различными детерминантами (макро-, мезо- и микроуровня). Основной задачей данного исследования являлся анализ роли общих социально-психологических факторов в процессе принятия решения потенциального поручителя о доверии заемщику. В работе проводится аналитическое разделение данной группы факторов на два подтипа: общие и специфические

²⁰ Схожий феномен Т. Ямагиши и его коллеги зафиксировали в экспериментальных играх. Участники игры взаимодействовали более охотно, если у них возникало «чувство контроля» [Hayashi, Ostrom et al. 1999].

условия. Общие социально-психологические факторы проявляются в любой ситуации доверия и включают²¹:

- чувство социальной защищенности;
- социальный оптимизм / пессимизм;
- выраженность установки обобщенного доверия;
- готовность рисковать.

Специфические условия, характерные именно для социальной ситуации «заемщик – поручитель»:

- институциональное доверие (доверие банкам и кредитной системе);
- оценка надежности заемщика;
- оценка собственных социальных ресурсов поручителя, в том числе
- оценка материального положения.

Информационная база исследования и характеристики переменных

В качестве информационной базы исследования были использованы данные структурированных личных интервью, проведенных в январе 2006 г. в Новосибирске²². Из 1200 объектов были отобраны 602 респондента, которые удовлетворяли базовым требованиям, предъявляемым к поручителю. Во-первых, соответствие возрастному цензу (женщины – младше 50 лет; мужчины – младше 55 лет). Во-вторых, отбирались только работающие участники опроса. Еще одним важным условием является определенный уровень дохода. К сожалению, прямой вопрос о доходе не задавался, поэтому по данному критерию отбора не производилось²³. Затем из 602 интервью были отобраны те, в которых присутствовал содержательный ответ на вопрос о готовности выступить поручителем, если кто-то из знакомых захочет взять кредит в банке (исключались затруднившиеся с ответом). В конечном счете информационная база исследования была представлена 497 интервью (222 человека дали положительный ответ и 275 – не согласились бы на предложение о поручительстве).

Поскольку выполнялся вторичный анализ данных, спектр исследовательских вопросов, поставленных в теоретической части работы, был несколько ограничен. В частности, не представилось возможности определить критерии предпочтения «условного»/«безусловного» доверия, детально проанализировать влияние «склонности к риску» и выделенных «специфических» социально-психологических факторов на готовность выступить в роли поручителя.

²¹ Перечень возможных социально-психологических факторов не ограничен предложенными вариантами. В процессе дальнейшей работы по данной теме планируется его дополнить за счет получения нового эмпирического материала, а также изучения новых работ других социологов, работающих в данном проблемном поле.

²² Первичная информация была получена в ходе социологического обследования «Мониторинг социальной ситуации в городе Новосибирске» (13–17 января 2006 г.). Объем выборки составил 1200 человек в возрасте от 18 лет, выборка стратифицированная (по районам города), на последнем этапе отбора респондентов осуществлялся контроль по полу и возрасту.

²³ Такое «послабление», однако, не влечет за собой крайне негативных следствий для исследования. Во-первых, в любом случае речь идет только об установке – принципиальной готовности оказать доверие, приняв обязанности поручителя. Во-вторых, банки даже приветствуют привлечение в качестве поручителей близких родственников, пусть и с небольшим доходом, поскольку в этом случае они получают еще один рычаг давления на заемщика в случае его недобросовестного поведения.

Фактор «чувство социальной защищенности» был представлен двумя показателями: субъективной оценкой степени правовой защищенности и уверенностью в стабильности работы. Установка обобщенного доверия фиксировалась традиционным вопросом: можно ли доверять людям, или человек в общении с людьми должен быть осторожен. Самыми многочисленными стали показатели социального оптимизма: оценка условий жизни как своих собственных, так и общегородских; чувства относительно своего будущего и оценка возможных изменений в положении индивида и его семьи в 2006 г. Факт «условного» и «безусловного» доверия фиксировался на основе уточнений, которые просили сделать респондентов в случае их готовности выступить в роли поручителя (кому, на каких условиях и т.д.). Доверительному действию тогда приписывалась безусловность, когда в качестве объекта доверия назывался «друг», «родственник», и больше не выдвигалось никаких условий. В иных случаях проявление доверия было отнесено к «условному» типу.

Результаты анализа

Около 45% тех, кто удовлетворяет формальным требованиям, предъявляемым к поручителю, в принципе согласились бы оказать доверие кому-либо из своих знакомых и выступить в роли поручителя, тогда как 55% отказались бы от совершения данного доверительного действия. Группы «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей» дифференцированы по возрасту, уровню образования и субъективной оценке уровня жизни. «Потенциальные поручители» по сравнению с представителями группы «непоручителей» более молоды, имеют относительно высокий уровень образования и склонны к более позитивным оценкам уровня своей жизни (см. табл. 1).

Таблица 1. Распределение по возрастным группам, уровню образования и оценке уровня жизни семьи, % от числа ответивших в группах «потенциальных поручителей» и «непоручителей»

	Скорее согласился бы стать поручителем (N = 222)	Скорее не согласился бы стать поручителем (N = 275)	В среднем (N = 497)
Возрастные группы			
18–34 года	45,0	32,4	38,0
35–44 года	20,7	24,7	22,9
Старше 45 лет	34,2	42,9	39,0
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 8,42; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,015</i>			
Уровень образования			
Среднее и ниже	13,5	17,8	15,9
Среднетехническое, среднее специальное	25,2	34,2	30,2
Высшее (в том числе неоконченное)	61,3	48,0	53,9
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 8,7; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,013</i>			
Субъективная оценка уровня жизни			
Живем вполне сносно	62,9	47,1	54,2
Живем от зарплаты до зарплаты	33,5	47,1	41,0
Не можем свести концы с концами	3,6	5,9	4,9
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 12,41; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,002</i>			

По данным опроса жителей г. Новосибирска сложно судить об общероссийском состоянии проблемы доверия, однако уловить общую тенденцию возможно (особенно для крупных городов). По нашим данным, только каждый десятый житель Новосибирска считает, что Другие заслуживают доверия; 47% придерживаются обратного мнения: «нужно быть осторожными»; 42% полагают, что доверять можно только знакомым. Такой низкий уровень обобщенного доверия, ограниченность круга личностного доверия очень ярко характеризуют постсоветское пространство. Невозможность эффективной институциональной организации социальных взаимодействий обуславливает усиление тенденции к «закрытию» групп и созданию сетей. Неформальный нормативный порядок, присущий таким малым общностям, во многих социальных ситуациях выполняет функцию контроля. Не исключение и кредитные отношения, в которых существующие неформальные нормы, репутация и т.д. являются гарантами выполнения обязательств участниками взаимодействия. Эффективность неформальных правил игры на фоне недостатка безопасности и определенности, свойственных «большому обществу»²⁴, приводит к «сжатию круга доверия», превалированию неинституциональных кредитов над институциональными займами. Таким образом, выраженность установки обобщенного доверия является важным условием совершения доверительного действия, в том числе и оказания доверия заемщику со стороны поручителя. Тот факт, что отношения «заемщик – поручитель» могут возникнуть только среди знакомых, априори сокращает радиус личностного доверия. Тем не менее, среди тех, кто не готов выступить в роли поручителя, 58% крайне настороженно относятся к окружающим, тогда как в группе «потенциальных поручителей» такого мнения придерживаются 38%, а более половины (53%) полагают, что доверия заслуживают только знакомые (см. табл. 2). Перенос доверия в ближний круг в известной степени связан с обозначенными выше тенденциями.

В целом индивиды, выражающие готовность выступить поручителем, проявляют больший социальный оптимизм, чем те, кто отказывают заемщику в доверии. Например, среди «потенциальных поручителей» 71% смотрят в будущее с оптимизмом и надеждой; 52% полагают, что в 2006 г. их жизнь изменится в лучшую сторону, и 46% дают положительные оценки настоящим условиям. «Непоручителям» в большей степени свойственны пессимистичные настроения, в этой группе преобладают (относительно средних значений) негативные оценки. В частности, треть представителей данной «общности» испытывают страх или опасения в отношении своего будущего; 27% назвали свои жизненные условия крайне тяжелыми (см. табл. 2).

В рамках разработанной теоретической концепции исследования предполагалось, что согласие принять роль поручителя определяется и чувством социальной защищенности. Чем больше человек уверен в стабильности и защищенности своего жизненного пространства, тем с большей вероятностью можно ожидать проявлений доверия с его стороны. Действительно, среди тех, кто склонен кредитовать доверием заемщика, 13% дали высокие оценки своей правовой защищенности и 50% – средние, в то время как среди «потенциальных непоручителей» 53% вообще не уверены в том, что их права защищены. Аналогичная картина складывается и в оценках уверенности в стабильности своей работы: «потенциальные поручители» в меньшей степени, чем «непоручители», выражают беспокойство по поводу стабильности своей работы (см. табл. 3).

²⁴ Например, в Нижегородской области 37% мотивов отказа в сотрудничестве с банками сводится к признанию их недееспособности [Ивашиненко 2001: 41].

Таблица 2. Показатели социального оптимизма и установки обобщенного доверия, % от числа ответивших в группах «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей»

	Скорее согласился бы стать поручителем (N = 222)	Скорее не согласился бы стать поручителем (N = 275)	В среднем (N = 497)
Что Вы чаще всего испытываете, когда думаете о будущем?			
Опасения, страх	13,8	29,6	22,5
Спокойствие, но без особых надежд	15,1	16,5	15,9
Оптимизм, надежду	71,1	53,9	61,6
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 19,25; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,000</i>			
Вы и Ваша семья будете жить лучше или хуже, чем в прошлом году, или ничего не изменится?			
Будем жить хуже	1,4	8,7	5,4
Ничего не изменится	46,3	50,2	48,4
Будем жить лучше	52,3	41,1	46,1
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 15,45; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,000</i>			
Оценка условий своей жизни			
Жизнь тяжелая и не становится лучше	13,5	27,2	21,1
Жизнь такая, какая была и раньше	40,9	36,4	38,4
Жизнь становится лучше, чем была раньше	45,6	36,4	40,5
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 13,83; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,001</i>			
Оценка современной ситуации в городе (Новосибирск)			
Все очень плохо, терпеть уже невозможно	3,6	9,2	6,7
Жить трудно, но можно терпеть	27,6	38,0	33,3
Все не так плохо, жить можно	68,8	52,8	60,0
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 14,86; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,001</i>			
Можно ли доверять людям, или человек в общении с людьми всегда должен быть осторожен?			
Нет, нужно быть осторожным	38,2	57,9	49,1
Можно доверять, но только знакомым людям	53,2	34,8	43,0
Да, нужно быть открытым	8,6	7,3	7,9
Всего	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 19,46; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,000</i>			

Таблица 3. Показатели чувства социальной защищенности, % от числа ответивших в группах «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей»

	Скорее согласился бы стать поручителем (N = 222)	Скорее не согласился бы стать поручителем (N = 275)	В среднем (N = 497)
Я уверен(а), что все мои права защищены			
Вообще не уверен	36,7	53,1	45,8
Не совсем уверен	50,2	39,3	44,2
Полностью уверен	13,1	7,6	10,1
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 14,22; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,001</i>			
У меня стабильная работа, и мне не грозит ее потерять			
Вообще не уверен	16,0	29,5	23,5
Не совсем уверен	35,2	29,9	32,2
Полностью уверен	48,9	40,6	44,3
	100,0	100,0	100,0
<i>Хи-квадрат Пирсона – 12,37; ст. св. – 2; уровень значимости – 0,002</i>			

Помимо получения координат «поручителей» и «непоручителей» в пространстве их социально-психологических оценок важным является определение направления влияния данных факторов на решение индивида о поручительстве. Теоретические предпосылки позволяют выдвинуть предположение о значимой роли обозначенных социально-психологических условий в процессе принятия решения о доверии. В силу характера признака «готовность выступить поручителем» (он принимает два значения) для оценки шансов попадания в группу «поручителей» была использована модель логистической регрессии. В качестве независимых признаков были выделены семь показателей (см. табл. 1, 2), отражающих социально-психологические условия доверительного действия – поручительства. Взаимообусловленность данных признаков определила необходимость их преобразования в несвязанные между собой факторы. С помощью метода главных компонент²⁵ было выделено три фактора, которые в полной мере отразили социально-психологические условия, обозначенные в теоретической части работы.

Фактор 1. Социальный оптимизм (38%):

- оценка собственных условий жизни – 0,78;
- оценка общегородской ситуации – 0,73;
- отношение к будущему – 0,75;
- оценка перспектив изменения жизни – 0,70.

Фактор 2. Чувство социальной защищенности (16%):

- уверенность в правовой защищенности – 0,87;
- уверенность в стабильности работы – 0,71.

Фактор 3. Установка обобщенного доверия (13%):

- обобщенное доверие – 0,93.

²⁵ Применение данного метода позволило получить ортогональные, т.е. не связанные между собой факторы на основе сжатия исходного признакового пространства. Используемый метод вращения – Varimax. Доля объясненной дисперсии – 67%. Значительная доля объясненной дисперсии, приходящаяся на первый фактор, в большей степени обусловлена «скошенностью» числа исходных признаков в сторону показателей социального оптимизма.

Для включения в модель логистической регрессии выделенные факторы были преобразованы в ранговые признаки: 1 – низкая оценка (социального оптимизма, чувства социальной защищенности, обобщенного доверия), 2 – средняя, 3 – высокая²⁶. В основе модели лежало предположение о том, что высокие оценки социального оптимизма, чувства социальной защищенности и выраженность установки обобщенного доверия повышают шансы попадания в группу «потенциальных поручителей». Анализ результатов логистической регрессии в принципе не опроверг выдвинутую теоретическую гипотезу. Действительно, более оптимистично настроенные люди в большей степени, чем пессимисты, склонны выражать готовность выступить в роли поручителя у кого-либо из своих знакомых (у них в 2,4 раза больше шансов попасть в группу «потенциальных поручителей», чем у тех, кому не свойственно проявление социального оптимизма). Ощущение социальной защищенности также повышает вероятность совершения доверительного действия. Индивиды, достаточно высоко оценивающие уровень своей защищенности, имеют примерно в 1,5–3 раза больше шансов предпочесть принять ответственность поручительства, чем отказаться от него. Идентификация окружающих (Других) как заслуживающих доверия также оказывает положительное влияние на решение о поручительстве (см. табл. 4).

Таким образом, предположение о значимой роли социально-психологических факторов, характеризующих субъекта доверия (поручителя), для принятия решения о доверии заемщику денежных средств получило эмпирическое обоснование. Безусловно, проверка выдвинутой гипотезы требует проведения детального исследования, направленного именно на проблематику доверия в ситуации институционального займа, тем не менее, полученные результаты дают основания для признания принципиальной возможности ее выдвижения.

Таблица 4. Оценка шансов попадания в группу «потенциальных поручителей»: параметры логистической регрессии

	b-коэффициент (стандартная ошибка)	Шансы попадания в группу «поручителей», раз (exp (b))	Границы 95%-го доверительного интервала, раз
<i>низкая оценка – референтная группа для каждой из независимых переменных</i>			
Социальный оптимизм			
Средняя оценка	0,41 (0,23)*	1,5	1,0 – 2,4
Высокая оценка	0,89 (0,25)**	2,4	1,5 – 3,9
Чувство социальной защищенности			
Средняя оценка	0,65 (0,23)**	2,0	1,2 – 3,0
Высокая оценка	0,73 (0,25)**	2,1	1,3 – 3,4
Обобщенное доверие			
Средняя оценка	0,24 (0,22)*	1,3	0,8 – 1,9
Высокая оценка	0,67 (0,25)**	2,0	1,2 – 3,3
Константа	-1,42 (0,27)**		
<i>Доля правильных предсказаний – 58% (43% – группа «не поручителей», 77% – группа «поручителей»).</i>			
<i>Модельный хи-квадрат = 30, 07 (p < 0,05); p < 0,1*; p < 0,01**.</i>			

Проведенный анализ позволяет выделить наиболее популярные мотивы согласия или отказа от поручительства (см. табл. 5). Около половины «потенциальных поручителей» приняли бы решение о доверии при условии, что заемщик являлся бы его другом, родственником.

²⁶ Средние значения факторов в каждой из выделенных групп статистически значимо различаются, что дало основание говорить о приемлемости проведенного преобразования.

Практически 30% готовы выступить поручителем только у надежного человека, 14% – в том случае, если заемщик, по их мнению, платежеспособен (имеет высокий доход, квартиру, машину и т.п.). Репутация банка, положительный опыт кредитования (поручительства) и небольшая сумма займа – менее популярные условия совершения доверительного действия. Опираясь на теоретические выкладки, приведенные в первой части работы, мы разбили мотивы согласия на две группы, чтобы определить соотношение «условного» и «безусловного» доверия. К проявлению «безусловного» доверия склонны 45,5% «поручителей»: они не выдвинули никаких иных требований кроме того, что заемщик должен быть другом или родственником. На дополнительные условия поручительства (надежность, платежеспособность, сумма кредита и т.д.) указали 54,5%.

Таблица 5. Мотивы согласия или отказа от поручительства, % от ответивших в группах «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей»

Мотивы согласия (N = 212)		Мотивы отказа (N = 255)	
Друг, родственник	53,0	Недоверие людям	26,6
Надежный человек	31,2	Большая ответственность	16,8
Платежеспособный человек	13,9	Недоверие банкам	16,8
Ответная помощь	3,3	Низкий или нестабильный личный доход	13,6
Небольшая сумма кредита	2,8	Не нужны лишние проблемы	9,4
Положительный опыт	2,3	Нет гарантий, что будет выплачивать	8,2
Репутация банка	1,4	Плохой опыт поручительства	6,3
Всего*	107,9	Нет уверенности в завтрашнем дне	5,5
* Сумма превышает 100%, так как было можно назвать несколько мотивов (вопрос задавался в открытой форме)		Нет платежеспособных знакомых	1,6
		Высокие процентные ставки	1,2
		Всего*	105,8

Анализ мотивов отказа от поручительства дает возможность косвенной оценки роли специфических социально-психологических факторов в принятии решения о совершении доверительного действия (хотя, судя по распределению ответов, решающее значение имеют «общие» условия). К их числу можно отнести: недоверие людям (27% от числа ответивших «непоручителей»), отсутствие уверенности в завтрашнем дне (5,5%), нежелание брать на себя ответственность (16,8%) и лишние проблемы (9,4%). Тем не менее, при приеме решения о согласии или отказе выступить поручителем учитываются: степень институционального доверия (недоверие банкам – 16,8%; высокие процентные ставки – 1,2%); оценка своих ресурсов, которые могут быть актуализированы в случае обмана со стороны заемщика (низкий или нестабильный доход – 13,6%), а также оценка надежности заемщика (нет гарантий, что заемщик будет выплачивать кредит – 8,2%; отсутствие платежеспособных знакомых – 1,6%). Последний фактор (оценка надежности индивида как исполнителя роли заемщика) в большей степени проявился в названных респондентами условиях согласия выступить поручителем.

Заключение

Данная статья посвящена проблеме формирования доверия в отношениях «поручитель – заемщик» в сфере институционального кредитования. В исследовании поручительство рассматривается не столько как финансовая деятельность индивида, сколько как доверительное действие. В теоретических рамках, задаваемых концепцией доверия, решение о поручительстве определяется как социальное действие, сопряженное с разного рода рисками и совершаемое исходя из ожиданий благонадежного поведения контрагента (заемщика). В работе выделены три основные группы факторов, влияющих на совершение

доверительного действия: социокультурные, институциональные и социально-психологические. Целью исследования являлось показать направление влияния социально-психологических факторов на готовность принять роль поручителя, т.е. оказать доверие заемщику денежных средств.

Как показали результаты проведенного исследования, «потенциальные поручители» более молоды, образованны и выше оценивают уровень своей жизни, чем люди, не склонные к оказанию доверия. Кроме того, социальный оптимизм и чувство защищенности, наряду с позитивной оценкой окружающих как заслуживающих доверия, повышают шансы принятия роли поручителя. Такие выводы позволяют признать правомерность выдвижения теоретической гипотезы о том, что на принятие решения о доверии оказывают влияние не только оценка надежности контрагента, но и собственные социально-психологические ресурсы индивида, которые непосредственным образом не связаны с конкретной ситуацией доверия.

«Специфическими» социально-психологическими факторами, характерными для ситуации поручительства, являются: институциональное доверие; оценка надежности контрагента как исполнителя роли заемщика; оценка собственных социальных резервов поручителя, которые могут быть актуализированы в случае оппортунистического поведения заемщика (или для предотвращения такового). В данном направлении проведение анализа было затруднено по причине ограничений информационной базы исследования, однако можно отметить, что на первое место выходят условия, связанные с оценкой надежности заемщика. Вероятно, в обстоятельствах низкого уровня доверия банковской системе (в том числе схемам кредитования) основными гарантами для поручителя являются сам заемщик и неформальные механизмы, поддерживающие стабильность и прозрачность взаимодействий. Именно поэтому круг возможных объектов доверия (тех, у кого индивид готов стать поручителем) по большей части ограничен близкими друзьями, родственниками. Кстати, и банки в силу слабого нормативно-правового регулирования в области кредитования физических лиц также воспроизводят практику родства применительно к поручительству. Нехватка обобщенного доверия в сочетании с неуверенностью в стабильности функционирования социальных институтов являются наиболее распространенными мотивами отказа от принятия роли поручителя (вероятно, и одними из ключевых факторов, сдерживающих развитие институционального кредитования в России).

Выход за пределы ближнего круга – оказание доверия знакомому (не близкому другу или родственнику) сопряжен с введением ряда условий совершения доверительного действия. Применительно к поручительству «условное» доверие характеризуется определением таких дополнительных условий, как надежность индивида как заемщика, его платежеспособность, репутация банка и т.п. «Безусловное» поручительство характерно для индивидов с малым радиусом доверия, которые в своих действиях не ориентированы на его расширение.

Наконец, хотелось бы отметить, что в дальнейшем планируется более детальное изучение тех ключевых вопросов, ответы на которые в рамках данной работы были только обозначены. В частности, интересным направлением исследования является изучение собственных социальных ресурсов индивида, выступающего в роли поручителя, и их влияния на принятие решения о поручительстве. В фокусе исследовательского внимания также должны оказаться механизмы «условного» и «безусловного» доверия, так как их соотношение является хорошим показателем потенциала доверия в обществе в целом.

Литература

- Giddens A.* The Consequences of Modernity. Cambridge: Polity Press, 1992.
- Hayashi N., Ostrom E., Walker J., Yamagishi T.* Reciprocity, Trust and the Sense of Control // Rationality and Society. 1999. Vol. 11. P. 27–46.
- Luhmann N.* Trust and Power. Chichester: John Wiley and Sons, 1979.
- Luhmann N.* Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations / Department of Sociology, University of Oxford, 2000. Ch. 6. P. 94–107.
- Radaev V.* How Trust is Established in Economic Relationships When Institutions and Individuals are not Trustworthy / Revisited version of the paper presented at workshop on trust and honesty. Collegium, Budapest, 22–23 November, 2002.
- Rose-Ackerman S.* Trust, Honesty, and COrruption: Reflection on the State-Building Process // European Journal of Sociology. 2001. Vol. 42. P. 27–71. <http://papers.ssrn.com/abstract=283429>
- Sztompka P.* Trust: A Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University press, 1999.
- Uslaner E.* The Moral Foundation of Trust. Cambridge: Cambridge University press, 2002.
- Yamagishi T.* Trust and Social Intelligence: The Evolutionary Game of Mind and Society. Tokio: Tokio University Press, 1998.
- Yamagishi T., Yamagishi M.* Trust and Commitment in United States and Japan // Motivation and Emotion. 1994. Vol. 18. No 2.
- Аналитический отчет «Динамика финансовой активности населения России 2000–2004 гг.» // ЦИРКОН, ВЦИОМ. Проект «МФАН-2004». Вып. 4. Версия от 1 октября 2004 г. http://www.zircon.ru/russian/publication/5_2.shtml
- Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ–ВШЭ, 2004.
- Вебер М.* Основные социологические понятия // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 625–636.
- Иващенко Н.Н.* Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 3. С. 27–43.
- Кузина О.Е.* Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении // Социологический журнал. 1999. № 1–2. С. 171–181.
- Социология и экономика доверия / Под ред. Ю. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004.
- Стребков Д.О.* Потребности и предпочтения населения России на рынке кредитных услуг // Социологические исследования. 2004. № 2. С. 51–60. <http://ecsocman.edu.ru/socis>
- Штомпка П.* Социология: анализ современного общества / Пер. с польского С. Червонной. М.: Логос, 2005. Гл. 13.