

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт философии Российской академии наук

На правах рукописи

Доброхотов Роман Александрович

**Проблемы доверия в мировой политике
(на примере процессов европейской интеграции)**

23.00.04 - Политические проблемы международных
отношений, глобального и регионального развития

диссертация на соискание ученой степени
кандидата политических наук

Научный руководитель:
доктор политических наук, профессор
Урнов Марк Юрьевич

Москва 2013

Оглавление

Актуальность темы исследования	4
Цель исследования	5
Степень разработанности темы	6
Методологическая основа	9
Положения, выносимые на защиту	10
Глава 1 Понятие и теории доверия в социальных науках	15
1.1 Понятие доверия в политической философии	15
1.1.1. <i>Доверие в политической философии античности</i>	16
1.1.2. <i>Макиавелли и Гуго Гроций. Доверие и легитимность власти.</i>	23
1.1.3. <i>Доверие и «естественное состояние» в философии Просвещения.</i>	26
1.1.4. <i>Иммануил Кант. Доверие и международные отношения.</i>	29
1.2 Современное представление о природе и функции доверия в обществе	32
1.2.1 <i>Определение понятия доверия</i>	32
1.2.2 <i>Эволюционная природа доверия</i>	34
1.3 Репутационное и мотивационное измерение доверия.....	40
1.3.1. <i>Доверие как лояльность</i>	41
1.4 Доверие и его факторы в контексте теории международных отношений.	45
1.4.1 <i>Доверие и коммуникация. Информационные факторы доверия.</i>	47
1.4.2. <i>Доверие и координация. Институциональные факторы доверия</i>	51
1.4.3 <i>Доверие и ценности</i>	57
1.5 Доверие и интеграция. Траст-интенсивные системы.	67
1.6 Доверие и политические режимы	74
Глава 2 Доверие в интеграционных процессах. Опыт Европы.	81
2.1 Доверие и истоки европейской интеграции	81
2.1.1. <i>План Бриана</i>	83

2.1.2. План Маршалла	85
2.1.3. План Шумана.....	86
2.2. Политические режимы и доверие. Опыт Южной Европы.....	90
2.2.1. Испанский вопрос в ходе европейской интеграции	91
2.2.2. Португалия в интеграционных образованиях Европы	95
2.2.3. Греция в ходе европейской интеграции	97
2.3. Копенгагенские критерии	100
2.4. Факторы траст-интенсивности в Европейском союзе	103
2.4.1. Доверие и информационное пространство, опыт Восточной Европы.	103
2.4.2. Доверие и ценности – опыт Турции.....	107
2.4.3. Доверие и институты. На примере сравнения ЕС и НАТО.....	112
2.5. Доверие и эффективное управление. Проблема Евро.....	124
Заключение.....	133
<i>Основные выводы сделанные на базе данного исследования:</i>	133
<i>Значение исследования для российской политической стратегии</i>	134
Список цитируемой литературы.....	138
Список цитируемых источников на русском языке.....	138
Список цитируемой литературы на иностранном языке	141
Список цитируемых интернет-источников.....	146
Приложения.....	149
<i>Приложение №1 - QWERTY-эффект : стабильность и доверие</i>	149
<i>Приложение №2 Союз России и Белоруссии – история недоверия</i>	152

Введение

I. Общая характеристика работы.

Актуальность темы исследования

При описании практически всех наиболее актуальных проблем современной мировой политики понятие доверия неизбежно оказывается одним из ключевых. Дефицит доверия – одна из важнейших внешнеполитических проблем России, проблема доверия обсуждается в контексте переговоров по урегулированию сирийского кризиса и перманентно возникает при попытках решения арабо-израильского конфликта, кризис доверия со стороны мирового сообщества сопровождает развитие Иранской ядерной программы – словом, сложно найти хоть какой-то из актуальных сюжетов международных отношений, где доверие не играло бы первостепенную роль. И особенно активно фактор доверия обсуждается сегодня в связи с экономическим кризисом в Европейском союзе – и в контексте финансового взаимодействия стран ЕС, и в контексте развития интеграционных институтов.

Изучение поиска доверия ходе европейской интеграции интересно не только в связи с тем, что сегодня эта тема снова оказалась в повестке дня, но и потому что такое исследование позволило бы лучше понять роль фактора доверия в интеграционных процессах в целом, а они активно протекают в последние годы в самых разных регионах мира (с разной степенью успеха). Скажем, попытка создания таможенного союза на постсоветском пространстве уже сегодня актуализирует, в том числе и проблему доверия между правительствами стран-участниц. Конечно же опыт ЕС уникален и не может быть автоматически перенесен на другие регионы, но вот поиск некоторых закономерностей системно связывающих в ходе интеграции фактор доверия с внутренними политическими режимами, институциональными структурами, ценностными системами и т.д., может быть очень полезен и для анализа проблем вне европейского контекста.

Объект и предмет исследования

Объектом исследования данной диссертации является доверие между основными акторами мировой политики (в первую очередь – государствами). В свою очередь, предметом исследования в данном случае являются отношения между европейскими государствами в ходе интеграционных процессов и факторы, способствующие или препятствующие формированию отношений доверия между ними. Хотя предметное поле исследования ограничено процессами евроинтеграции, в данной работе иногда рассматриваются и другие примеры (НАТО, Союз России и Белоруссии) в тех случаях, когда это помогает поводить системное сравнение между интеграционными объединениями для выявления различий в роли доверия.

Цель исследования

Главная цель данной работы - выявить на примере процессов евроинтеграции факторы, позволяющие формировать отношения доверия в мировой политике, а также выявить функцию доверия в международных отношениях. Одной из важных составляющих этой цели является разработка теоретической модели, описывающей доверие в международных отношениях и его эволюцию (опираясь на уже разработанный методологический аппарат, существующий как в теории мировой политики, так и в других социальных дисциплинах).

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- Рассмотреть историю понятия доверия в философии и социальных науках, а также различных подходов к определению его природы
- Исследовать эволюцию понятия доверия в рамках различных идеологические парадигм
- Исследовать специфику понятия доверия во внешнеполитическом контексте
- Разработать теоретическую модель для определения системной роли доверия в международных отношениях

- Определить основные группы факторов доверия в мировой политике и их природу

- Выявить специфические факторы доверия для Европейской интеграции

- Рассмотреть значение каждого из этих факторов в отдельности для интеграционных процессов в Европе

Хронологические рамки исследования

Диссертация в своей основной части ограничена периодом от начала XX века, когда идея объединения Европы стала набирать популярность, до настоящего времени. Наиболее подробно исследуется период после Второй мировой войны, когда идея евроинтеграции получила практическое воплощение. Выход за эти временные рамки необходим лишь для исследования истории понятия доверия в политической философии и социальных науках, которое приводится в первой главе диссертации.

Степень разработанности темы

Несмотря на то, что понятие доверия используется повсеместно, как фактор международных отношений оно изучено относительно слабо.

Понятие доверия в контексте внутренней и внешней политики государств впервые появляется еще в философии Древнего Мира. В Древнекитайской философии о доверии говорили Конфуций и Шан Ян, в философии Древней Греции доверие как политическая категория упоминается Периклом и досократиками. Впервые довольно подробно политические функции доверия (как «вертикального», так и «горизонтального») описал Аристотель. Позднее более подробно политическое значение доверия было изучено в работах Николо Макиавелли и еще более основательно – в социальной философии эпохи Просвещения, в трудах Гоббса, Локка и Руссо. Основательное и все еще актуальное исследование доверия в мировой политике было проведено Иммануилом Кантом в трактате «К вечному миру».

В современных социальных исследованиях доверие стало объектом пристального внимания в рамках бихевиоризма, особенно в области теории игр. Методологическую основу здесь заложили такие исследователи как фон Нейман и Роберт Аксельрод. Впоследствии теория игр (а вместе с ней и изучение доверия) стала крайне востребованной в политологии¹, конфликтологии² и экономике³. Не менее важные исследования социальной роли доверия были проведены в рамках структурно-функционального анализа, здесь можно вспомнить, например, Никласа Лумана⁴.

Политические факторы доверия исследуются зачастую на примере того экспериментального базиса, который наработан в других дисциплинах. Так, например, эволюция доверия в социальном взаимодействии хорошо показана на примере кибернетиков из Федеральной политехнической школы Лозанны⁵. Кроме кибернетиков, богатое пространство для экспериментов имеют и теоретики поведенческой экономики, которые также уделяют большее внимание исследованиям доверия и обмана доверия⁶. Кроме того, многие социологические исследования доверия опираются на математический анализ, как, например, работа Винсента Баскенса, показавшего специфику фактора доверия в сетевом взаимодействии⁷.

Исследования доверия в мировой политике проводились как в рамках парадигмы реалполитики, так и в рамках либерального подхода. В первом случае они чаще всего касаются проблем сдерживания времен холодной войны (такие как работа Андрю Кидда «Доверие и недоверие в международных отношениях»⁸) или исследований вооруженных конфликтов (как, например, работа

¹ Ordeshook P., Game Theory and Political Theory. Cambridge University Press, 1986.

² Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007

³ Scherer F, Industrial market structure and economic performance, Rand McNally, 1971

⁴ Luhmann N. Trust and power Chichester, Wiley, 1979.

⁵ Mange D., Tomassini M . Bio-inspired computing machines: towards novel computational architectures . PPUR presses polytechniques, 1998.

⁶ Ariely D. . Predictably Irrational .HarperCollins Publishers .2008

⁷ Buskens V., Kendall L.S. Social networks and trust . Springer Netherlands , 2002

⁸ Kydd A., Trust and mistrust in international relations. . Princeton University Press, 2005.

Чарльза Кегли и Грегори Раймонда «Когда рушится доверие»¹). Исследование доверия в международных отношениях еще более актуальны для либерального подхода, где особое внимание уделяется внутривластным режимам (как, например, в работе Чарльза Липсона «Надежные партнеры»²), общим ценностям и международному праву.

Множество исследований политических факторов доверия проведены в рамках институционального анализа (таких как исследование Аарона Хоффмана «Устанавливая доверие»³), причем в последнее время они все чаще связаны с институтами новых формаций – глобальными сетевыми структурами (эта тема подробно исследована, например, в работе Сократиса Кониордоса «Сети, доверие и социальный капитал»⁴). Особое внимание здесь уделяется рассмотрению интеграционных объединений и прежде всего Европейского союза. В этом контексте проблема доверия может подниматься как в работах посвященных Евро-союзу в целом (как, например, в работе Мишель Сини «Политика Европейского Союза»⁵), так и в исследованиях конкретных проблем ЕС, например, общая финансовая политика⁶, или кейс-стади интеграции отдельных стран-членов⁷. Немало и российских исследователей в области европейской интеграции затрагивали в своих работах вопросы доверия, среди них можно отметить, например, Юрия Борко⁸ или Ольгу Буторину⁹. Отношения Россия-ЕС хорошо раскрыты в работах, Владислава Иноземцева¹⁰ и Марка Энтина¹.

¹ Kegley Ch., Raymond G . When trust breaks down: alliance norms and world politics. University of South Carolina Press, 1990.

² Lipson Ch. . Reliable partners: how democracies have made a separate peace . Princeton University Press, 2003

³ Hoffman A. . Building trust: overcoming suspicion in international conflict . SUNY Press, 2005

⁴ Koniordos S. Networks, trust, and social capital: theoretical and empirical investigations from Europe . Ashgate Publishing, Ltd., 2005

⁵ Cini M. European Union politics . Oxford University Press, 2007

⁶ Quick R. Auditing, trust and governance: regulation in Europe. Routledge, 2008.

⁷ Dimitrakopoulos D., Passas A. Greece in the European Union .Routledge, 2004

⁸ Борко Ю. А. Новый этап европейской интеграции – новые вопросы для исследователей. Вестник РАН, 2004, № 10

⁹ Буторина О.В. Экономический и валютный союз ЕС в мире. Теория и практика // Доклады Института Европы. 2001, №85,

¹⁰ Иноземцев В.Л. Европа, Америка, Россия: центр и окраины . La Pensee russe № 1 (4632), 12.18 января 2007

Отдельной сферой изучения политических факторов доверия являются исследования его культурологической природы. Среди них можно выделить ценностно-центричные исследования (это направление берет свое начало в работах Макса Вебера) и экономико-центричные (это направление представлено, например, Карлом Марксом. Иногда оба подхода совмещаются, как, например, в работе «Доверие» Фрэнсиса Фукуямы².

В этой диссертации доверие в мировой политике рассматривается как системная категория в рамках концепции траст-интенсивности. В теории мировой политики это понятие не разработано, но оно опирается на исследования доверия в других областях. В частности оно было изучено в рамках экономической теории³, исследованиях финансовой системы⁴ и в области теории права⁵.

Методологическая основа

Понятие доверия в социальных науках особенно хорошо исследовано в рамках бихевиористской модели в экономике и социологии и эти методы в значительной степени сохраняют свою актуальность и для анализа мировой политики. Наиболее адекватным языком, позволяющим системно анализировать изменения, происходящие в современных международных отношениях, представляется язык новой институциональной теории. Он не просто удобен в применении к анализу интеграционных процессов и институтов, но и упрощает задачу использования междисциплинарного подхода, который неизбежен при анализе процессов, находящихся на стыке экономики, политики и социологии.

В контексте теоретических направлений анализа мировой политики, в данной работе исследуются как реалполитические, так и либеральные парадигмы, однако же предпочтение отдается именно либеральной методологии, так как

¹ Энтин М.Л. В поисках партнерских отношений: Россия и Европейский Союз в 2004-2005 годах. СПб, 2006

² Фукуяма Ф. Доверие. М.: АСТ, 2004.

³ Castaldo S. Trust in Market Relationships . Edward Elgar Publishing, 2007

⁴ Guiso L., Paola Sapienza, Luigi Zingales. . The Role of Social Capital in Financial Development. NBER Working Paper no. 7563 . National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. 2000.

⁵ Friedman D. . Law's order: what economics has to do with law and why it matters . Princeton University Press, 2000.

именно она позволяет наиболее объемно рассматривать фактор доверия в его взаимосвязи со внутренними режимами, глобализационными процессами и ценностными факторами. Либеральный подход рассматривает в качестве акторов мировой политики не только государства и межгосударственные объединения, но и такие акторы как ТНК, НПО и СМИ, что позволяет более объемно рассматривать контекст доверия, как системного явления. Не менее важной составляющей либеральной методологии является и необходимость учитывать фактора внутригосударственных режимов – в контексте данной работы это особенно существенно, так как согласно защищаемой в диссертации гипотезе уровень траст-интенсивности внешнеполитических отношений в значительной степени зависит от политического режима.

В качестве одного из методов в данной работе используется и case-study, в том числе, например, при исследовании проблем интеграции в ЕС недемократических стран Южной Европы.

Положения, выносимые на защиту

1. Доверие – важнейший фактор международных отношений, роль которого в последние годы приобретает все большее значение. По мере развития глобализации, доверие-емкие (или траст-интенсивные) системы становятся все более востребованными, так как они позволяют эффективно согласовывать интересы акторов мировой политики. Доверие не просто позволяет снизить трансакционные издержки и укрепить международное сотрудничество, но и формировать отношения нового качества. В частности, доверие является *необходимым условием создания таких сложных международных политических систем, как интеграционное объединение*, причем глубина интеграции прямо пропорциональна траст-интенсивности. Доверие позволяет добиться того эффективно-го взаимодействия стран, которое необходимо для кооперации в условиях равновесия Нэша, что актуально при создании и сохранении общественных благ

связанных с формированием единого экономического пространства и политического союза.

2. *Разные политические режимы имеют разный потенциал формирования отношений, основанных на доверии.* Возможность создавать траст-интенсивные отношения зависит от таких свойств политического режима как информационная открытость, устойчивость и прозрачность системы принятия решений, способность обеспечить правовой контроль над принятыми нормами и обязательствами, и консенсус по поводу общих ценностей. В связи с этим, *демократии более приспособлены для того, чтобы соответствовать необходимым условиям для траст-интенсивных отношений.* Этим объясняется то, что демократии реже вступают друг с другом в вооруженные конфликты, реже нарушают заключенные друг с другом договоры и более успешны в создании международных организаций и интеграционных объединений.

Не всякое интеграционное объединение требует от стран-членов демократического режима как обязательного условия. Но чем выше траст-интенсивность объединения, чем глубже интеграция, тем строже становятся требования к внутривнутриполитическому устройству стран-участниц.

3. История Европейской интеграции наглядно демонстрирует, что *экономическое развитие – недостаточное условие для успешного развития интеграционных процессов.* Наличие всех экономических стимулов и осознание необходимости развития и углубления сотрудничества в Европе долгое время наталкивалось на непреодолимое препятствие в виде дефицита доверия. Правовые и институциональные механизмы, призванные обеспечить интеграционные процессы, в условиях отсутствия доверия просто не приживаются.

4. Опыт Европейского союза уникален, но его изучение дает возможность верифицировать более общие закономерности, применимые к процессам интеграции и международного сотрудничества в других регионах. В частности,

опираясь на указанные выше факторы доверия можно объяснить проблемы в развитии, например, Союза России и Белоруссии.

Научная новизна

Новизна данного исследования заключается в определении и систематизации факторов, необходимых для формирования отношений доверия между странами, а также того значения, которое доверие играет в системе международных отношений. В частности, посредством междисциплинарного анализа природы и функций доверия в социальных системах удалось провести методологически важное разделение факторов доверия на репутационные и мотивационные. Разработана также концепция траст-интенсивности, описывающая сложные социальные системы, среди которых и Европейский Союз. Определены и изучены такие факторы формирования доверия как эффективные институты, открытое информационное пространство и единые ценности.

Наконец, новым для изучения роли доверия является и предметное поле – Европейский Союз, который стал богатым источником эмпирического материала, позволяющим наглядно продемонстрировать все те функции доверия в мировой политике, которые представлены в теоретической модели. Таким образом, работа позволяет не только лучше изучить функции доверия, но и глубже исследовать сам Европейский союз.

Достоверность научных положений и эмпирическая база исследования.

Достоверность научных положений, выводов и рекомендаций обусловлены методами теоретического исследования, адекватных его объекту, предмету и задачам.

В качестве эмпирической базы исследования используются как многочисленные статистические данные авторитетных международных организаций (Всемирный банк, Евростат, ОЭСР и др.) а также теоретические и практические

наработки ведущих исследовательских институтов в области социальных, политических, экономических и международных исследований.

В качестве важнейшего источника используются также документы Европейского союза и других международных организаций (ООН, НАТО и др.). При анализе политических событий используются также сообщения авторитетных СМИ.

Апробация научного исследования

Материалы этого исследования использовались при чтении курса по теме «Мировая политика и международные отношения» в ГУ-ВШЭ, семинарские занятия велись в 3 модуле 2010 года для 3 курса факультета Прикладной политологии. Также материалы исследования использовались автором в 2010-2013 годах для курсов лекций на тему «Политология», «История экономических учений», «Мировая экономика», «Институциональная экономика», «Экономическая история культуры» и «История и теория международных отношений» на факультете культурологии ГАУГН, для студентов 1, 2 и 3 курсов и студентов первого и второго курса магистратуры.

Глава 1 Понятие и теории доверия в социальных науках

Понятие доверия встречается практически во всех научных дисциплинах. Им занимаются математики (в рамках теории игр), зоологи, психологи, экономисты, политологи – все, кто так или иначе может интересоваться моделями поведения. В социальных науках, несмотря на свою важнейшую роль в общественных отношениях, доверие стало изучаться довольно поздно – по-настоящему плотно только в XX веке, в рамках бихевиоризма. В контексте международных отношений доверие стало особенно интересовать политологов в период холодной войны. Сегодня же это одна из наиболее актуальных тем в теории мировой политики. И в рамках либеральной, и в рамках реалистской парадигмы понятие доверия играет огромную роль, так как без его помощи нельзя полноценно рассматривать наиболее актуальные темы и события: экономические кризисы, вооруженные конфликты, проблемы интеграции, смены политических режимов, вызовы глобализации и т.д. Методологический аппарат в современных исследованиях доверия в рамках международных отношений во многом заимствован из конфликтологии, поведенческой экономики и социальной психологии – наработки этих дисциплин активно используются не только в качестве наглядных аналогий и метафор для моделей мировой политики, но и напрямую, в междисциплинарных исследованиях.

Впервые понятие доверия в политическом контексте появилось еще в философии древнего мира. Политологии как науки в то время еще не существовало, но философские наблюдения времен античности обладают огромной ценностью. Многие из них значительно опередили свое время, а что еще важнее – рассматривая появление тех или иных представлений о доверии в контексте исторических условий, можно многое узнать об изменении роли доверия в обществе.

1.1 Понятие доверия в политической философии

Осмысление политической функции доверия началось еще в античности и хотя общество успело во многом измениться и усложниться за это время, рассмотрение эволюции представления о доверии может оказаться очень полезным. Это позволит проследить взаимосвязь между социально-политической средой и возникшими в этот период взглядами, относительно понятий доверия, сотрудничества, власти и т.д. Кроме того, многие из закономерностей, обнаруженных в рамках политической философии, так и не устарели, став частью современного научного представления.

1.1.1. Доверие в политической философии античности

Из дошедших до нас источников следует, что впервые понятие доверие в истории политической философии появляется одновременно в Древнем Китае у Конфуция и в Древней Греции у Перикла. Причем оба правителя рассматривали отношения построенные на доверии как признак устойчивого и процветающего общества.

В сборнике изречений Конфуция «Лунь Юй», например, философ отмечает: «управляя царством, имеющим тысячу боевых колесниц, следует серьезно относиться к делу и опираться на доверие, соблюдать экономию в расходах и заботиться о людях; использовать народ в соответствующее время»¹. Там же он отмечает, что «в государстве должно быть достаточно пищи, должно быть достаточно оружия и народ должен доверять, правителю», причем в случае крайней необходимости можно отказаться от оружия и даже от пищи, «но без доверия народа государство не может устоять».

Хотя Китай того времени (VI-V вв. до н.э.) был далек от демократии, мировоззрение Конфуция – а оно в тот период было, как известно, очень влиятельным – описывает взаимоотношение власти и общества не через навязывание власти, а как своеобразный договор, в котором общество на определенных

¹ Конфуций. Лунь Юй. М., Восточная литература; 2001. С. 3.

условиях легитимирует власть. Однако, вскоре у этой теории в Китае появились свои конкуренты: уже после Конфуция, в IV веке до н. э. древнекитайский философ Шан Ян, идеолог легизма, называл «вшами» гуманность, справедливость, доброту, самоусовершенствование, искренность, доверие и ум. В «Книге правителя области Шан» неоднократно повторяется мысль о необходимости в государстве и его законах проводить политику истребления этих «вшей»¹. Шан Ян был уверен в том, что интересы и благо государства, его сила, несоизмеримы и даже во многом противоположны интересам отдельных людей.

Тем временем в Древней Греции большинство политических философов все же склонялись к договорной теории образования государства. Именно древнегреческие софисты (такие как Протагор, Гиппий, Антифонт, Ликофрон) и считаются «изобретателями» этой теории. Концепция государства, построенного на силе, а не доверии, в то время была намного менее популярной, из всех софистов ее описывал лишь Фразимах из Халкидона. Он утверждал, что в каждом государстве силу имеет тот, кто стоит у власти, а любая власть, установив свои законы, объявляет их справедливыми. При этом подданные всегда делают то, что угодно правителю, поскольку сила у него. Впрочем, для Фразимаха, в отличие от легистов, это было лишь иллюстрацией релятивизма в политике, он не был апологетом авторитарного стиля правления.

Договорная теория, как, собственно и сама практика древнегреческой демократии того времени, подразумевали в своей конструкции фактор доверия, но софисты ему уделяли мало внимания. Впервые это понятие в политическом контексте употребляет Перикл, что симптоматично, ведь популярность договорной теории государства объясняется как раз тем, что период расцвета философии в Древней Греции приходится на «золотой век» афинской демократии, связанной с именем Перикла. Самого Перикла редко причисляют к философам, но именно из его слов, пересказанных Фукидидом, мы можем получить наибо-

¹ Рубин В.А. Личность и власть в Древнем Китае. Собр. трудов. М., 1999. С.53.

лее яркое представление об особой роли фактора доверия в развитии политической системы.

Так, например, Фукидид в своей «Истории» цитирует речь Перикла над могилами афинских воинов, павших в Пелопонесской войне¹: «Наш государственный строй не подражает чужим учреждениям; мы сами скорее служим образцом для некоторых, чем подражаем другим. Называется этот строй демократическим, потому что он зиждется не на меньшинстве, а на большинстве (демоса). <...> Мы живем свободно политической жизнью в государстве и не страдаем подозрительностью во взаимных отношениях повседневной жизни; мы не раздражаемся, если кто делает что-либо в свое удовольствие, и не показываем при этом досады, хотя и безвредной, но все же удручающей другого. <...> В заботах о военном деле мы отличаемся от противников следующим: государство наше мы предоставляем для всех, не высылаем иноземцев, никому не препятствуем ни учиться у нас, ни осматривать наш город, так как нас несколько не тревожит, что кто-либо из врагов, увидев что-нибудь не скрытое, воспользуется им для себя; мы полагаемся не столько на боевую подготовку и военные хитрости, сколько на присущую нам отвагу в открытых действиях. <...> Равным образом, в отношениях человека к человеку наши действия противоположны тактике большинства: друзей мы приобретаем не тем, что получаем от них услуги, но тем, что сами их оказываем. Оказавший услугу - более надежный друг, так как он своим расположением к получившему услугу сохраняет в нем чувство признательности; напротив, человек облагодетельствованный менее чувствителен: он знает, что ему предстоит возратить услугу, как лежащий на нем долг, а не из чувства благодарности. Мы одни оказываем благодеяния безбоязненно, не столько из расчета на выгоды, сколько из доверия, покоящегося на свободе. Говоря коротко, я утверждаю, что все наше государство - центр просвещения Эл-

¹ Фукидид. Из речи Перикла над могилами воинов. Хрестоматия по античной литературе. Для высших учебных заведений. Т.1. Греческая литература. М., "Просвещение", 1965

лады; каждый человек может, мне кажется, приспособиться у нас к многочисленным родам деятельности, и, выполняя свое дело с изяществом и ловкостью, всего лучше может добиться для себя независимого положения».

Эти слова Перикла особенно интересны тем, что он дает ясное и абсолютно рациональное обоснование обществу построенному на открытости и доверии, как наиболее эффективной политической системе. Согласно Периклу, *свободное общество открывает для себя возможности для сотрудничества, построенного на доверии*. Это наблюдение, сказанное всего в нескольких словах и никак не поясненное, поразительно опередило свое время. Оно будет впоследствии развито Кантом и затем найдет продолжение в либеральной парадигме теории мировой политики.

Связь между свободой и доверием в политике позже увидел Аристотель. Так, по Аристотелю такие формы правления как тирания и олигархия отличаются высоким уровнем недоверия, как между властью и народом, так и внутри народа: «Тирания заключает в себе все то зло, какое присуще и демократии и олигархии. От олигархии – то, что конечной целью является богатство (ведь, естественно, только при этом условии можно и держать при себе охрану, и вести роскошный образ жизни); также полное недоверие к народной массе (вот почему тиранны производят изъятие оружия; а притеснение черни, удаление ее из города и расселение ее по разным местам являются мерами, общими для олигархии и тирании)»¹.

Что же касается недоверия в самом обществе, то оно не просто присуще этим формам правления, но и активно провоцируется властями, которые заинтересованы в минимальном доверии граждан друг к другу: «Тиранн стремится к трем целям: во-первых, вселить малодушие в своих подданных, так как человек малодушный не станет составлять против него заговоры; во-вторых, поселить взаимное недоверие – тирания может пасть только тогда, когда некоторые

¹ Аристотель - Политика. с. 552

граждане будут доверять друг другу, поэтому тираны – враги порядочных людей, как опасных для их власти, и не только потому, что они не выносят деспотической власти, но и потому, что они пользуются доверием как в своей среде, так и среди других и не станут заниматься доносами ни на своих, ни на чужих; в-третьих, лишит людей политической энергии: никто не решится на невозможное, значит, и на низвержение тирании, раз у него нет на то силы¹.

Аристотель указывает и на то, каким именно образом тиран уничтожает доверие в обществе – для этого ему необходимо разрушить ткань гражданского общества, уничтожить внутри него горизонтальные связи: «Способствует возможному сохранению тирании и то, что уже ранее было нами указано; один способ состоит, например, в том, чтобы “подрезать” всех чем-либо выдающихся людей, убирать прочь с дороги всех отличающихся свободным образом мыслей, не позволять сисситий, товариществ, воспитания и ничего другого, подобного этому, вообще остерегаться всего того, откуда возникает уверенность в себе и взаимное доверие, не позволять заводить школы или какие-нибудь другие собрания с образовательной целью и вообще устраивать все так, чтобы все оставались по преимуществу незнакомыми друг с другом, так как знакомство создает больше доверия»².

Сползание к тирании может происходить не только из-за разрушения инфраструктуры доверия в обществе, но и из-за дефицита доверия внутри элиты, если она является правящим классом, как это бывает в олигархии: «Крушение олигархий может произойти и в военное и в мирное время. Во время войны олигархи оказываются вынужденными, не доверяя народу, пользоваться наемными воинами, и тот, кому они их вручат, зачастую становится тираном, как, например, в Коринфе Тимофан; а если их будет несколько, то они сами добиваются для себя династической власти; иногда, впрочем, страшась этого, предоставляют и народной массе участие в государственном управлении, так

¹ Аристотель - Политика. с. 560

² Аристотель - Политика. С 558-559.

как им без содействия народа не обойтись. Во время мира олигархи вследствие взаимного недоверия друг к другу поручают военную охрану наемным воинам и их начальнику, являющемуся посредником между враждующими; последний иногда становится властителем тех и других. Так случилось в Ларисе с Симом в правление Алевадов и в Абидосе во время господства там гетерий, одной из которых руководил Ифиад»¹.

Надо, однако, отметить, что хотя тиран по Аристотелю целенаправленно уничтожает доверие в обществе и сам не доверяет народу, это еще вовсе не означает, что он не нуждается, в определенной доверии со стороны людей. Но завоевывает он это доверие путем манипуляции сознанием, популистскими методами: «В прежние времена тирания возникала чаще, чем теперь, еще и потому, что в руках некоторых лиц сосредоточивались большие полномочия; так, в Милете тирания возникла из притании (притан ведал многими важными делами), а также вследствие того, что и города были тогда невелики, простой народ жил на полях, без отдыха занимался своей работой и, таким образом, предстатели народа, когда они обладали военными талантами, стремились к тирании. Но этого достигали все они потому, что пользовались доверием народа, а средство приобрести доверие заключалось в том, что они объявляли себя ненавистниками богатых»².

Таким образом, в «Политике» Аристотеля категория доверия рассмотрена в двух измерениях, которые можно условно назвать вертикальным (власть-общество) и горизонтальным (внутри власти и внутри общества). И если вертикальное измерение доверия для античной философии не было революционным, то на фактор доверия в его выражении внутри элит и внутри гражданского общества до Аристотеля никто внимания не обращал и вплоть до Макиавелли эта тема в политической философии больше не поднималась. Между тем, горизонтальное доверие играет ничуть не меньшую роль во внутренней политике госу-

¹ Аристотель - Политика. С 537

² Аристотель - Политика. С 537

дарства, а во внешней политике именно горизонтальные связи и являются основными.

Почему Аристотель обратил столь серьезное внимание проблеме доверия в гражданском обществе можно понять, так как в современной ему Греции этот фактор играл важную роль. Этому способствовали прежде всего социально-экономические предпосылки, сформировавшие особую среду. Еще в VII-VI вв. до н.э. в странах Средиземного моря в обиход вошло новое изобретение - монетные деньги, которые коренным образом изменивших мировую торговлю:

«Появление монеты в торговом обороте преобразило отношение купли-продажи. Нужда в постоянном взвешивании слитков теперь отпала, это облегчило и ускорило расчеты, однако деньги не только упростили товарообмен. Они поставили его участников в совершенно новую ситуацию, так как вместе с денежной единицей появились фиксированные в ней цены и тем самым выявилось то, что было ранее менее заметно: зависимость покупателя и продавца от неконтролируемого фактора спроса и предложения. VII-VI вв. – эпоха, когда хозяйственные отношения в Передней Азии и в бассейне Эгейского моря приобрели отныне определенную базовую рыночную форму»¹.

Активизация торговли усилила прежде всего именно Грецию, которая не обладала достаточными природными ресурсами и напрямую зависела, в частности, от закупки хлеба. Греческие полисы волей-неволей вынуждены были развивать торговлю, в чем особенно преуспели Афины. Отчасти благодаря финансовым реформам Солона Афины смогли добиться статуса экономического лидера Аттики и сформировать вокруг себя Афинский морской союз. Множество полисов, сосуществующих в условиях постоянного взаимодействия и конкуренции, образовали своеобразную среду, отличающуюся культурным плюрализмом и множеством горизонтальных связей. На формирование экономических отношений нового типа обратили внимание и сами греки, именно они и изобрели тогда слово «экономика». Ставший живым свидетелем этих преобра-

¹ Георгий Кавтарадзе. История экономического развития Запада. М.: Энигма, 2005. с.32.

зований, Аристотель описал основные экономические законы в «Политике» и «Никомаховой этике», раскрыв основные функции денег и рациональную функцию торговли. Плоды экономической революции интересовали и других философов, например Ксенофонта, достаточно профессионально описавшего механизм разделения труда (специализация и разделение труда при развитии торговли проявляется особенно отчетливо).

Предпринимательство и торговля уже сами по себе задействуют механизмы, основанные на доверии, но помимо этого они меняют всю социальную структуру. Говоря словами английского антрополога Генри Мейна, после экономических преобразований, произошедших естественным путем, Древняя Греция сделал шаг вперед от общества, основанного на *статусе*, к обществу, основанному на *контракте*. Полисы, впрочем, сильно различались между собой по государственному устройству и степени развитости горизонтальных связей, что и позволило Аристотелю провести сравнительный анализ и выявить указанные выше взаимосвязи между структурами доверия и политическим режимом.

1.1.2. Макиавелли и Гуго Гроций. Доверие и легитимность власти.

Наличие экономических предпосылок для формирования общества, основанного на контракте - важное, но еще не достаточное условие для торжества договорных отношений между властью и обществом. Это хорошо видно на примере Италии XV-XVI веков, описанной в «Государе» Никколо Макиавелли. Как и в Древней Греции, где соседствующие друг с другом полисы, несмотря на сходство внешних условий, могли сильно отличаться по форме своего политического устройства, так и соседствующие области Италии того времени были весьма разнородны. Это давало много материала для сравнительного анализа, проделанного Никколо Макиавелли. Но если Аристотель, в своих сравнениях, относил деспотию к наименее желательным формам правления, то Макиавелли вполне оправдывал жесткую единоличную власть, опирающуюся на насилие:

«Государь не должен быть легковверен, мнителен и скор на расправу, во всех своих действиях он должен быть сдержан, осмотрителен и милостив, так чтобы излишняя доверчивость не обернулась неосторожностью, а излишняя недоверчивость не озлобила подданных. По этому поводу может возникнуть спор, что лучше: чтобы государя любили или чтобы его боялись. Говорят что лучше всего, когда боятся и любят одновременно; однако любовь плохо уживается со страхом, поэтому если уж приходится выбирать, то надежнее выбрать страх. Ибо о людях в целом можно сказать, что они неблагодарны и непостоянны, склонны к лицемерию и обману, что их отпугивает опасность и влечет нажива: пока ты делаешь добро, они твои всей душой, обещают ничего для тебя не щадить: ни крови, ни жизни, ни детей, ни имущества, но когда у тебя явится в них нужда, они тотчас от тебя отвернуться. И худо придется тому государю, который, доверяясь их посулам, не примет никаких мер на случай опасности. Ибо дружбу, которая дается за деньги, а не приобретается величием и благородством души, можно купить, но нельзя удержать, чтобы воспользоваться ею в трудное время. Кроме того, люди меньше остерегаются обидеть того, кто внушает им любовь, нежели того, кто внушает им страх, ибо любовь поддерживается благодарностью, которой люди, будучи дурны, могут пренебречь ради своей выгоды, тогда как страх поддерживается угрозой наказания, которой пренебречь невозможно»¹.

Макиавелли акцентирует внимание на том, что доверие - это риск, чрезмерное доверие может «обернуться неосторожностью», но надо иметь в виду – философ в данном контексте смотрит на социальную структуру глазами правителя, интересы которого могут совсем не совпадать с интересами общества. Главная угроза для государя - возможность потерять власть - не является симметричной угрозой для общества. Выражаясь современным языком, Макиавелли предлагает «политтехнологический» взгляд на доверие и взаимоотношения власти и общества, в противовес «правовому» подходу. Столетием позже этот

¹ Макиавелли Н. Избранные произведения. М.:Худ.лит.,1982

второй подход сформулирует голландский теоретик права Гуго Гроций. В своем трактате «О праве войны и мира» (1625 г.) , он пишет, что «государство есть совершенный союз свободных людей, заключенный ради соблюдения права и общей пользы»¹.

Что важно, Гуго Гроций четко разделяет право и государственные законы, подчеркивая при этом что «естественное право» имманентно присуще людям по их природе и даже божественная воля не может изменить это, равно как божественная воля не может повлиять на то, что дважды два равняется четырем. Макиавелли придерживается совершенно другого представления о природе человека: «... люди обычно печалятся в беде и не радуются в счастье и <...> обе эти склонности порождают одни и те же последствия. Ибо едва лишь люди перестают бороться, вынуждаемые к борьбе необходимостью, как они тут же начинают бороться, побуждаемые к тому честолюбием. <...> Природа создала людей таким образом, что люди могут желать всего, но не могут всего достигнуть. А так как желание приобретать всегда больше соответственной возможности, то следствием сего оказывается их неудовлетворенность тем, чем они владеют, и недовольство собственным состоянием. Этим порождаются перемены в человеческих судьбах, ибо по причине того, что одна часть граждан жаждет иметь еще больше, а другая боится утратить приобретенное, люди доходят до вражды и войны, каковая одну страну губит, а другую возвеличивает».

Различное представление о природе человека у Гуго Гроция и Макиавелли предопределяет и разницу в их подходах к государству: если права и свободы неотъемлемо присущи каждому человеку по природе (как у Гроция) то единственный легитимный способ формирования государства как института – это их добровольный договор, а если люди по природе своей неизбежно конфликтны (как у Макиавелли), то никакой консенсус между ними невозможен и государство неизбежно будет применять насилие, чтобы установить какой-то порядок. Нельзя сказать, что эти две картины мира полностью противоречили друг

¹ Гроций Г. О праве войны и мира. М.: Госюриздат, 1957

другу – реальность вполне может находиться где-то посередине. Но различие в этих двух подходах существенно потому, что оно получило свое дальнейшее развитие в политической теории и во многом продолжает оставаться актуальным до сих пор. Этот спор имеет огромное значение для понимания социальной роли фактора доверия. Очевидно, что если государство в действии – это не более чем политическое управление, опирающееся на насилие, то роль доверия здесь не так велика, как в том случае, когда государство и право – это результат общественного договора, так как сам по себе договор подразумевает определенный уровень доверия, а насилие в нем не нуждается.

Этот спор о природе государства и права был продолжен двумя крупнейшими английскими философами Просвещения – Томасом Гоббсом и Джоном Локком.

1.1.3. Доверие и «естественное состояние» в философии Просвещения

В начале XVII века Томас Гоббс пишет о том, что естественное состояние общества - это «война всех против всех»¹, избежать которой помогает государство, *заставляющее* людей ограничить свои эгоистичные интересы и, тем самым, устанавливающее порядок. Причем в этом своем естественном состоянии по Гоббсу человеку свойственно испытывать недоверие к окружающим: «...Я ставлю на первое место как принцип, известный всем из опыта... положение, согласно которому умы людей от природы таковы, что если бы их не понуждал страх перед какой-нибудь общей властью, они бы не доверяли друг другу, боялись бы друг друга и с необходимостью стремились к тому, чтобы каждый мог заботиться о себе собственными силами»². Ближе к концу века Джон Локк пишет, что, напротив, единственным выходом из хаоса абсолютной свободы в естественном состоянии является сотрудничество и общественный договор, легитимирующий власть. Если власть лишается доверия – это приводит к разру-

¹ Гоббс Т. Сочинения: В 2 т. Т. 1. М., 1989. С. 125.

² Гоббс Т. Сочинения: В 2 т. Т. 1. М., 1989. С. 291

шению государства¹. Основным субъектом здесь оказывается не само государство, а общественные группы интересов, которые легитимируют ту или иную политическую элиту.

Возможно, лучше понять причину различия взглядов между этими английскими философами, рассмотрев социо-экономический контекст, в котором они писали свои работы и вспомнив о том, что их хронологически разделяет Славная революция.

Если в XIV–XV веках Англия представляла собой небольшое государство (3–3,5 млн человек, т.е. почти в пять раз меньше, чем Франция), 80% населения которого составляли крестьяне, то уже в конце XV - начале XVI века благодаря технологическому прогрессу в стране стали развиваться крупные централизованные мануфактуры, на которых работало порой до тысячи человек. В начале XVII века суконная продукция составляла около 90% всего английского экспорта и это создало настолько мощный спрос на шерсть, что повсеместным явлением в Англии становится знаменитое «огораживание». На основе овцеводства в Англии сформировался новый класс собственников – «сельская буржуазия» – класс активных, предприимчивых людей, отличавшихся от беднеющих феодалов и большей энергией, и постоянно увеличивающимися финансовыми ресурсами. Когда один общественный класс быстро богатеет, но не имеет политического голоса – это закономерно приводит к политической нестабильности. Гражданская война и свержение монархии полностью изменили правовое устройство в Англии, что было закреплено в 1689 году в Билле о правах, который дал парламенту большие полномочия при решении вопросов государственной важности.

Гоббс описывал государственное устройство еще в момент нарастающих противоречий, когда государство играло подавляющую, сдерживающую роль. Локк же был свидетелем того, как власть, потеряв поддержку снизу, рушится и ей на смену приходит новый, более легитимный строй, более соответствующий

¹ См. Локк Дж. Сочинения: В 3 т. Т. 3. - М., 1988, С. 389-391

запросам населения. Иными словами, Локк, в отличие от Гоббса, стал свидетелем того, что происходит с властью, когда та лишается доверия общества.

Данная взаимосвязь между эволюцией теории государства и политическими преобразованиями – это лишь гипотеза, но обратная зависимость не подлежит сомнению: концепция власти, основанной на доверии, была позднее очень популярной среди революционеров, боровшихся с абсолютной монархией в Европе. Так, например, одной из ключевых фигур в политической теории для французских революционеров стал Жан-Жак Руссо, разделявший представление Локка о власти, основанной на общественном доверии. Так, например, в своем трактате «Об общественном договоре» (1762 г.) отрицает право силы и пишет о необходимости ограничения власти суверена, при котором правительство оказывается «доверенным лицом» общества:

«Сила народа нуждается, следовательно, для себя в таком доверенном лице, которое собирало бы ее и приводило в действие согласно указаниям общей воли, которое служило бы для связи между Государством и сувереном, и некоторым образом осуществляло в обществе как коллективной личности то же, что производит в человеке единение души и тела. Вот каков в Государстве смысл Правительства, так неудачно смешиваемого с сувереном, коего оно является лишь служителем»¹.

Что важно, Руссо, как и Локк, обосновывает возможность такого государства человеческой природой, способной в естественном состоянии к сотрудничеству и доверию. В «Эмиле» он говорит о том, что доверие свойственно человеку от природы. «Естественный человек» Руссо от рождения отличается природной добротой, отзывчивостью, состраданием ближнему².

Вопрос о том, насколько склонность к сотрудничеству и доверию является врожденным и универсальным свойством людей, является до сих пор дискус-

¹ Руссо Ж.Ж. Об общественном договоре. - М.: "КАНОН-пресс", 1998.

² Руссо Ж.Ж. «Эмил или о воспитании»/Хрестоматия по истории зарубежной педагогики .М.,1981

сионным. Подробнее этот вопрос будет рассмотрен ниже, в разделе современных социальных исследований. А вот сама по себе концепция власти, основанной на доверии общества, легла в основу современного конституционного права, и никаких сомнений преимущество такой политической конструкции сегодня уже вызывает. Трудности возникают только в том случае, если пытаться экстраполировать эту модель отношений на мировую политику. В масштабах одной страны защита права обеспечивается государством, обладающим монополией на легитимное насилие, но в масштабах всей планеты такого института нет. Насколько актуально ли доверие для международных отношений? Что определяет возможность формирования отношений доверия?

Эти вопросы только начинают основательно изучаться в современной теории международных отношений, по первые шаги этом направлении были сделаны еще Иммануилом Кантом.

1.1.4. Иммануил Кант. Доверие и международные отношения

Как пишет Кант в своем трактате «К вечному миру»¹, главной задачей внешней политики любого государства должно быть обеспечение мирного сосуществования, которое является обязательным условием для любого развития (в этих своих приоритетах, надо отметить, Кант совпадает с основополагающими принципами ООН²). А для достижения мира, по мнению философа, необходимо полное доверие между государствами в предпринимаемых ими действиях, что требует, в свою очередь, полной гласности. Партнеры международно-правовых акций должны знать мотивы поведения друг друга, «потому что без гласности не могла бы существовать никакая справедливость (которая может мыслиться публично известной), стало быть, и никакое право, которое исходит только от нее».

¹ Кант - К вечному миру: Собрание сочинений в 6 т. Т.6

² См. Устав ООН URL: <http://www.un.org/ru/documents/charter/preamble.shtml>

Более того, потребность в доверии, по мнению Канта, сохраняется не только в период мира, но и уже в стадии конфликта: «Ни одно государство во время войны с другим не должно прибегать к таким враждебным действиям, которые сделали бы невозможным взаимное доверие в будущем, в мирное время, как, например, засылка тайных убийц (*percussores*), отравителей (*venefici*), нарушение условий капитуляции, подстрекательство к измене (*perduellio*) в государстве неприятеля и т.д.<...> Ведь и во время войны необходимо испытывать хоть какое-нибудь доверие к образу мыслей врага, иначе нельзя будет заключить никакого мира и враждебные действия превратятся в истребительную войну (*bellum internecium*)»¹.

Какие условия достижения доверия видит Кант, помимо прозрачности? По мнению философа, мирные и доверительные отношения между странами возможны в том случае если это свободные, демократические государства. Под категорию такого государства подпадает «сообщество людей, повелевать и распоряжаться которыми не может никто, кроме него самого»². При этом «гражданское устройство каждого государства должно быть республиканским. Устройство, основанное, во-первых, на принципах свободы членов общества (как людей), во-вторых, на основоположениях зависимости всех (как подданных) от единого общего законодательства и, в-третьих, на законе равенства всех (как граждан государства), есть устройство республиканское - единственное, проистекающее из идеи первоначального договора, на которой должно быть основано всякое правовое законодательство народа. Это устройство, следовательно, есть само по себе именно то, которое первоначально лежит в основе всех видов гражданской конституции; однако возникает вопрос: является ли оно единственным, которое может привести к вечному миру?»³

Кант сам же и отвечает на этот вопрос: «республиканское устройство открывает желанную перспективу вечного мира, основа которого состоит в сле-

¹ Кант - К вечному миру: Собрание сочинений в 6 т. Т.6, - с. 263

² Кант - К вечному миру: Собрание сочинений в 6 т. Т.6, С. 260

³ Кант - К вечному миру: Собрание сочинений в 6 т. Т.6, С. 267

дующем. - Если (это не может быть иначе при подобном устройстве) для решения вопроса: быть войне или нет? - требуется согласие граждан, то вполне естественно, что они хорошенько подумают, прежде чем начать столь скверную игру. Ведь все тяготы войны им придется взять на себя - самим сражаться, оплачивать военные расходы из своих средств, в поте лица восстанавливать опустошения, причиненные войной, и в довершение всех бед навлечь на себя еще одну, отравляющую и самый мир, - никогда (вследствие всегда возможных новых войн) не исчезающее бремя долгов»¹.

История, впрочем, показала, что развитые демократии нередко развязывают войны, однако же идея о взаимосвязи вероятности военного конфликта между странами и их политическими режимами получила свое развитие в теории демократического мира, разработанной уже в XX веке.

Другое важное условие мирного сосуществования народов по Канту – федерализм, то есть объединение всех свободных стран в единую федерацию, которая «постепенно должна охватить все государства» и стать основой для международного права.

Природа этой федерации, согласно Канту, аналогична договорной природе государства, но это не полная аналогия, так как народы сопротивляются созданию единой «мировой республики: «В соответствии с разумом в отношениях государств между собою не может существовать никакого другого пути выйти из незаконного состояния постоянной войны, кроме как отречься подобно отдельным людям от своей дикой (беззаконной) свободы, приспособиться к публичным принудительным законам и образовать таким путем (безусловно, постоянно расширяющееся) государство народов (*civitas gentium*), которое в конце концов охватило бы все народы Земли. Но, исходя из своего понятия международного права, они решительно не хотят этого, отвергая тем самым *in hypothesi* то, что верно *in thesi*. Поэтому не позитивная идея мировой республики, а (чтобы не все было потеряно) лишь негативный суррогат союза устраня-

¹ Кант - К вечному миру: Собрание сочинений в 6 т. Т.6, С. 268

ющего войны, постоянно и непрерывно расширяющегося, может сдерживать поток антиправовых враждебных намерений, сохраняя, однако, постоянную опасность их проявления»¹.

Идеи Канта не просто получили свое развитие в политической теории, но и заложили фундамент к таким ключевым организациям современного мира как ООН и Евросоюз. Современные исследования подтверждают правоту философа в том, что доверие в формировании такого рода структур является одним из важнейших факторов.

1.2. Современное представление о природе и функции доверия в обществе

1.2.1 Определение понятия доверия

Доверие в социальных науках изучается в рамках самых разных методологий. В основном это бихейвиористские направления разного типа, хотя встречаются и различные не позитивистские парадигмы такие как феноменологические², а также структуралистские и постструктуралистские исследования³. Разумеется, в контексте разных парадигм определение доверия может также различаться.

В контексте данной работы, мы будем использовать наиболее распространенное определение, где доверие - это **ожидание кооперативного поведения от контрагента**, то есть поведения, которое соответствует интересам и целям субъекта в области тех отношений, которые связывают субъекта с контрагентом (Baier, 1986; Brenkert, 1998; Coleman, 1990; Farrell H. 2009; Gambetta, 1988;

¹ Кант - К вечному миру: Собрание сочинений в 6 т. Т.6, С. 271

² Garfinkel P. A Conception of and experiments with 'trust' as a condition of stable concerted actions. Motivation and social interaction: cognitive determinants .Ronald Press Co., 1963.

³ Sztompka P. Trust: a sociological theory. Cambridge: Cambridge university press, 1999

Govier, 1997; Hardin, 1993; Larson, 1998; Luhmann, 1979). При этом в научном дискурсе принято отличать доверие как *ожидание* или *веру* в кооперативное поведение партнера от *уверенности* (confidence). Доверие от уверенности отличается, согласно данному определению, наличием риска и неопределенности поведения партнера (такая формулировка различия между доверием и уверенностью встречается, например, у Никласа Лумана¹ и Энтони Гидденса²). Имея это в виду можно описать **отношения доверия как те отношения, при которых участник ставит себя в добровольную зависимость от кооперативности поведения контрагента**. И мера этой зависимости и есть мера доверия.

Следует оговориться, что кооперативность при этом не синоним сотрудничества ради выгоды. Мы можем представить себе множество примеров, в которых отношения, основанные на доверии, не подразумевают никакой прямой выгоды, или даже, наоборот, подразумевают какие-то издержки. Скажем, доверие близким родственникам как правило не исходит из соображений максимизации выгоды и минимизации издержек. И хотя это не мешает нам анализировать эти отношения как групповую стратегию, в долгосрочном периоде выгодную для каждого из членов семьи, все же довольно важно иметь в виду то, что выгода может не являться мотивом кооперативного поведения для действующих лиц (и даже наоборот, афиширование корыстного интереса при некоторых типах неформальных отношений может быть расценено как неуместное и разрушить отношения доверия).

Также необходимо уточнить, что кооперация не всегда подразумевает наличие доверия, так как если стороны, например, заключают полный формальный контракт, страхуя свои риски, то ожидание кооперативного поведения превращается в уверенность, а значит здесь мы имеем дело не с доверием, а с гарантированными обязательствами. Риски могут быть застрахованы не только формальным контрактом, но и посредством угрозы. Поэтому отношения сверх-

¹ Luhmann N. Trust and power. Chichester, Wiley. 1979

² Giddens A. The Consequences of Modernity. Cambridge: Polity Press, 1990, pp 31-32

держав в ходе холодной войны, когда гарантией неконфликтного поведения было «взаимное гарантированное уничтожение», тоже нельзя описать в терминах доверия, хотя по ряду вопросов кооперация между ними была возможной.

Однако же страхование рисков, в какой бы форме оно не происходило, это всегда дополнительные издержки. Таким образом, доверие становится инструментом снижения трансакционных издержек или, как бы это назвал немецкий социолог Никлас Луман - «механизмом редукции социальной сложности»¹. Луман поясняет, что в некоторых ситуациях можно попытаться избавиться от рисков через формальные гарантии, но так как в реальности почти каждое взаимодействие так или иначе связано с некоторым риском, то формализовать все эти отношения физически невозможно, иногда просто приходится опираться на доверие.

Даже когда польза от доверия очевидна обеим сторонам, оно не всегда возникает. Для того чтобы доверие стало возможным, нужны определенные минимальные условия. Что это за условия становится понятно при рассмотрении доверия в контексте эволюции социальных отношений.

1.2.2 Эволюционная природа доверия

Способность кооперироваться и налаживать отношения доверия для людей и социальных животных – не просто более удачная альтернатива конфликту, но и во многих ситуациях условие, необходимое для выживания. Уже в самых примитивных обществах, где еще нет представления о правовой системе, можно найти множество примеров различных действий и ритуалов, направленных на установление отношений доверия.² При этом следует сразу оговориться -

¹ Luhmann N. - Trust and Power - Chichester, Wiley. - 1979. – p.71

² Eisenstad S. Power, Trust, and Meaning: Essays in Sociological Theory and Analysis. University of Chicago Press, 1995, p. 214

говоря о доверии как об эволюционной стратегии (в том числе в контексте социальной эволюции) критерием здесь является преимущество, которое получает не индивид, а группа (в животном мире - популяция). То есть иногда в тех ситуациях, когда доверие является проигрышной индивидуальной стратегией, оно может оказаться выигрышной в контексте успеха популяции (и наоборот). Кроме того, для анализа природы и функций доверия надо делать различие между одноразовым взаимодействием и повторяющимся, где уже появляются такие факторы как история взаимоотношений и ожидания от будущих взаимодействий. То есть одна и та же стратегия при одном временном масштабе может казаться успешной, а при другой – проигрышной.

Доверие как кооперативная стратегия глубоко исследована в рамках теории игр. Одна из основополагающих моделей здесь - знаменитая дилемма заключенного.

Дилемма заключенного в ее наиболее известном варианте определяет соотношение выгод и рисков от кооперативного или некооперативного поведения двух игроков. Эта модель может иллюстрироваться на примере двух преступников-подельников, оказавшихся под следствием. Их посадили в разные камеры, не дав возможности общаться, теперь каждому из них грозит, скажем, 5 лет тюрьмы, но улик хватает только на небольшой срок – 2 года. Следователь предлагает сделку: заключенный рассказывает всю правду о своем напарнике и за это ему скостят срок на год. Каждый из них размышляет следующим образом: «если напарник меня предаст – я получу 5 лет тюрьмы, если не предаст – всего 2, но поскольку мои действия никак не могут повлиять на его решение, то уж лучше предать его, чтобы скостить себе год, это будет не лишним». В итоге оба предают друг друга и получают по четыре года тюрьмы, вместо того чтобы получить по два. Данная ситуация иллюстрирует в том числе то, что когда между контрагентами нет каналов коммуникации и возможности установить отношения доверия, они при одноразовом взаимодействии выбирают кон-

фликтную стратегию поведения, даже несмотря на то, что она проигрышна для них обоих.

На примере этой модели видно, почему отсутствие доверия является проблемой, но не видно как и почему оно возникает. И чтобы ответить на этот вопрос, достаточно лишь одного простого действия – а именно, поставить игроков в условия, когда дилемма заключенного будет повторяться несколько раз подряд. Эксперимент с повторяющейся дилеммой заключенного (ПДЗ) описан Робертом Аксельродом в работе «Эволюция кооперации»¹. Аксельроду удалось провести своеобразный «естественный отбор»: он организовал «чемпионат мира» по ПДЗ, в рамках которого предложил программистам посоревноваться друг с другом в игре на выбывание. Самой успешной программой оказалась та, которая сначала выбирала «кооперацию», а затем играла по принципу «око за око», то есть отвечала так же как партнер на прошлом шагу. При этом программа иногда «прощала», то есть выбирала кооперативный вариант даже после «предательства» партнера – это, во-первых, позволяло иногда выйти из порочного круга взаимного предательства, а во вторых, хорошо работало тогда, когда в условие игры добавляли фактор «недопонимания», то есть на каком-нибудь из ходов неправильно передавали игроку решение его партнера.

Эта игра демонстрирует то, что игроки, способные к доверию, могут обладать эволюционными преимуществами перед теми, которые избирают исключительно конфликтный сценарий. Но на таком элементарном уровне сказать что-то большее о роли доверия невозможно. Дилемма заключенного может иллюстрировать, с одной стороны, выгоды доверия и кооперативного поведения, как например, при изучении формирования олигополии на экономическом рынке², а иногда ей же, наоборот, иллюстрируют некооперативное поведение, как при анализе гонки вооружений³. И дело тут не в предметном поле, то есть дело не в том, что экономическое взаимодействие само по себе более коопера-

¹ Axelrod R. The evolution of cooperation. Basic Books, 1984

² Scherer F, Industrial market structure and economic performance, Rand McNally, 1971.

³ Ordeshook P., Game theory and political theory. Cambridge University Press, 1986. p. 221.

тивно, чем политическое, ведь та же дилемма заключенного используется, скажем, при исследовании «гонки рекламных бюджетов» конкурирующих компаний¹, при которой игроки не испытывают друг к другу доверия точно так же, как при гонке вооружений. То есть существуют все же какие-то дополнительные условия, которые делают доверие выигрышной или проигрышной стратегией. Проиллюстрировать их можно еще одной любопытной эволюционной «игрой».

Эволюционные факторы, которые влияют на выбор между стратегией доверия и кооперации либо стратегией недоверия и конфликта, хорошо показаны на примере ряда экспериментов, проведенных кибернетиками Федеральной политехнической школы Лозанны, которым удалось создать кибернетический аналог эволюции². Исследователи под руководством Маркуса Вайбеля использовали роботов, которые одновременно перемещались по игровому полю, собирая металлические грузы специальной «клешней» и относили в отведенное место. Программы поведения наиболее успешных роботов передавались «по наследству» новому поколению машин. При этом опять же возникали случайные «мутации», которые делали поведение роботов разнообразным. Спустя некоторое время машины научились находить нужные предметы и аккуратно переносить их на «склад». Тогда Вайбель усложнил задачу и поместил на игровое поле дополнительные грузы большего веса. Роботы физически не могли переносить их в одиночку, бесплодно тратили свое время и отвлекались от основной задачи - собирания легких предметов. Такие роботы упускали возможность заработать очки и «вымирали». И все же некоторые машины нащупали правильное решение задачи, и в популяции появились роботы, способные к кооперации. Они транспортировали тяжелые находки парами и получали свои баллы сообща.

¹ Case K, Fair R. Principles of economics. Pearson Education, 2006 .p.315

² Mange D., Tomassini M. Bio-inspired computing machines: towards novel computational architectures. PPUR presses polytechniques, 1998.

Коллега Вайбеля Сара Митри попыталась еще немного приблизить поведение роботов к живым существам. Она наделила их способностью обмениваться информацией - роботы получили сигнальные огни и сенсоры. Лампы на машинах периодически включались, и их световой сигнал могли засечь все сородичи робота. Как и в эксперименте Вайбеля, роботы Митри должны были одновременно перемещаться по игровому полю. Они добывали себе условную «пищу». Чтобы «подкрепиться», машины должны были найти специально очерченную зону на полу и остановиться рядом с ней. Роботам приходилось быть осторожными: неподалеку от «пищи» на игровой площадке были ловушки - окрашенные в темный цвет участки пола. Остановившийся в такой зоне робот получал не «еду», а «яд» и терял очки. Машины отличали «яд» от «еды» с помощью сенсоров. Медленные и часто ошибающиеся роботы покидали игру. Их алгоритмы поведения очередному поколению не передавались.

В начале эксперимента роботы не придавали никакого значения световым сигналам своих сородичей. Но через несколько десятков поколений машины стали соображать что к чему. Они стали двигаться на вспышки ламп. Там они обнаруживали большие скопления роботов - такие столпотворения обычно происходили вокруг зон с «пищей». Этот новый рефлекс на свет дал шанс даже самым несовершенным роботам, которые начали пользоваться находками более развитых машин. Вскоре вокруг «пастбищ» развернулась настоящая борьба. Призовые зоны на полу не вмещали всех желающих, и роботы были вынуждены сражаться. Они таранили друг друга и отталкивали от «пищи».

Спустя некоторое время эволюция подсказала машинам еще более изящный выход из ситуации. Роботы, рождающиеся в условиях высокой конкуренции, научились быть скрытными. Это происходило за счет эволюции алгоритма, управляющего работой ламп. Когда такие машины находили «еду», они заметно снижали частоту своих сигналов, чтобы не привлекать внимания. После длительной эволюции роботы придумали новую уловку. Машины стали включать привлекающий сородичей сигнал в самом неподходящем месте - рядом с

«ядом». Такие роботы уже не ограничивались утаиванием информации, они шли на прямой обман.

При всей своей забавной форме эти эксперименты имеют весьма серьезное значение. *Эволюция приводит к распространению доверия или, наоборот, злоупотреблению доверием в зависимости от соотношения общих и конкурирующих интересов*, причем (это важно!) сами игроки могут не иметь никакого понятия об этом соотношении.

Интересно также то, как результаты этого эксперимента перекликаются с эволюционной психологией. Известно, например, что гормон связанный с доверием и кооперативным (социальным) поведением - окситоцин - повышается у человека при среднем уровне стресса, но при сильном стрессе, наоборот, снижается. По мнению эволюционных психологов это означает, что осознание каких-то проблем стимулирует человека идти на социальные контакты, оказывать взаимопомощь¹. Но при высоком уровне стресса включается «режим выживания», когда резко сужается горизонт планирования и человек становится эгоистичным, доверие исчезает.

Есть и еще одно важное наблюдение, которое можно сделать по итогам описанного выше эксперимента с роботами. Если на примере дилеммы заключенного мы убедились в том, что доверие невозможно без коммуникации, то тут видно, что сама по себе коммуникация не решает задачу – ведь информация, которой обмениваются игроки, может быть ложной. Это означает, что существует потребность в механизмах, которые бы минимизировали риск, связанный с неверной информацией. Мы при этом мы, разумеется, не рассматриваем те случаи, когда игроки вообще не заинтересованы в сотрудничестве, нас интересует ситуация, когда они хотят скооперироваться, но не уверены в истинности или полноте передаваемой информации. Проблема, с которой они

¹ Gouin JP, Carter S, Pournajafi-Nazarloo H, Glaser R, Malarkey WB, Loving TJ, Stowell J, and Kiecolt-Glaser JK (2010). "Marital Behavior, Oxytocin, Vasopressin, and Wound Healing". *Psychoneuroendocrinology* 35 (7): 1082–1090.

сталкиваются относятся к разряду проблем координации, и это отдельно будет рассмотрено ниже.

Итак, доверие упрощает задачу кооперации и потому иногда оказывается эволюционно выигрышной стратегией. В этом случае посредством доверия происходит снижение транзакционных издержек. Но указанные выше примеры не дают полного ответа на вопрос о том, как именно возникает доверие, какие факторы влияют на это. Этот вопрос требует отдельного рассмотрения.

1.3 Репутационное и мотивационное измерение доверия

Когда вы оцениваете, насколько ваш партнер заслуживает доверия, вы можете исходить из двух типов аргументов. Во-первых, вы можете, анализируя свои знания о партнере и об опыте взаимодействия с ним (если этот опыт есть), предсказывать к какому поведению он склонен в той или иной ситуации. Во-вторых, вы можете оценивать его стимулы и мотивацию, и отсюда предполагать, будет ли он в данной ситуации вести себя кооперативно. Всю ту первую группу факторов, которая связана с полнотой наших знаний о партнере мы будем для удобства называть репутационными факторами, а все что связано с нашей оценкой общности интересов, будем называть мотивационными факторами. То есть если я не запираю дверь, потому что знаю, что по соседству живет только пожилой приходской священник, известный своим педантичным следованием букве закона, то мои рассуждения базируются на репутационных факторах. Если же я не запираю дверь, потому что знаю, что у меня и красть особо нечего, а единственный сосед – миллионер, который явно не позарится на мои скромные накопления, то мои рассуждения базируются на мотивационных факторах. Разделение это весьма условное, потому что не всегда можно провести между этими группами факторов четкую границу, но оно все же довольно важное, поскольку методологически предопределяет несколько разные способы оценки. Теория игр, например, позволяет нам лучше понять мотивационные факторы доверия, а неоинституциональная теория – репутационные.

Мотивационные факторы доверия необходимо рассматривать исключительно в контексте конкретной ситуации, так как каждый раз расклад сил и интересов может быть разный. Поэтому в данном разделе мы рассмотрим репутационные факторы доверия – те факторы, которые формируют лояльность к контрагенту. Понятие «лояльность» иногда употребляют как полный синоним доверия и в некоторых контекстах это допустимо (скажем доверие к партии - лояльность партии, доверие к бренду – лояльность бренду), но в действительности лояльность ближе всего по значению именно к тому, что складывается из мотивационных факторов доверия. Рассмотрим это понятие подробнее.

1.3.1. Доверие как лояльность

Как было показано выше, при повторяющемся взаимодействии, когда возникает институт репутации, отношения доверия установить проще. Сама по себе практика длительного и постоянного взаимодействия уже может быть достаточна для формирования отношений доверия. Как пишет по этому поводу один из классиков конфликтологии Томас Шеллинг, «доверие зачастую достигается просто непрерывностью отношений между сторонами и тем, что каждая сторона признает, что ценность традиции доверия, делающая возможной длинную последовательность будущих соглашений, перевешивает выгоду, которую мог бы принести обман в данном конкретном случае»¹. Доверие, вытекающее из успешного опыта взаимодействия, лежит в основе принципа лояльности.

Мы можем рассмотреть это на примере отношений между покупателем и продавцом: продавец обычно имеет стимулы сэкономить на качестве товара, и покупатель, зная об этом, может потребовать заключение полного письменного контракта, который исключит для продавца возможность предлагать низкогокачественный товар. Но такой контракт будет затратным как для продавца, так и для покупателя. В связи с этим продавец заинтересован в том, чтобы заслужить

¹ Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007 С.169

доверие покупателя, чтобы тот был готов совершать сделку, не требуя полного контракта. Если между продавцом и покупателем со временем наладился личный контакт, что может быть, скажем, на каком-нибудь продуктовом рынке, то заложником выступает репутация продавца, который не хочет потерять постоянного покупателя. Однако чаще мы сталкиваемся с анонимными сделками, когда продавец и покупатель не знакомы и не имеют никакой истории отношений. В таком случае репутационные издержки ложатся на бренд магазина или фирмы, выпустивший товар. По тому же принципу, когда избиратель не имеет возможности изучить информацию о кандидате в своем районе, он может судить по принадлежности их к той или иной партии.

При этом лояльность принято делить¹ на поведенческую и «отношенческую» (attitudinal). Поведенческая лояльность – это просто склонность покупателя выбирать товары определенного бренда, в то время как «отношенческая» лояльность проявляется, когда покупатель склонен сохранять свое предпочтение к товарам/услугам определенного бренда даже когда появляются стимулы к смене своего выбора (например, когда конкуренты снижают цены, или, скажем, товары нужного бренда становится сложнее найти). Это разделение тесно связано с двумя типами факторов, влияющих на лояльность: когнитивными и эмоциональными. Когнитивные факторы связаны с теми или иными суждениями клиента о бренде (прежде всего это будет соотношение цены и качества²), а эмоциональные – с теми чувствами и ассоциациями, с которыми он относится к тому или иному бренду (и здесь существенную роль играет общий имидж бренда). Очень огрубляя можно сказать, что когнитивные факторы определяют поведенческую лояльность, а эмоциональные – отношенческую. Хотя это будет не всегда так: скажем, если некто считает, что кока-кола просто намного вкуснее пепси, это будет проявлением когнитивного фактора (сколь субъективной ни была бы оценка), и тогда этот покупатель будет предпочитать колу, даже ес-

¹ Mascarenhas, O., Kesavan, R. & Bernacchi, M. (2006). Lasting customer loyalty: A total customer experience approach. *Journal of Consumer Marketing*, 23(7), 397 – 405.

² Allen D., Wilburn M. Linking customer and employee satisfaction to the bottom line. ASQ Quality Press, 2002

ли пепси сильно подешевеет, то есть будет проявлять не только поведенческую, но и отношенческую лояльность. В большинстве же случаев, при формировании лояльности участвуют оба типа факторов, причем сам покупатель может иногда и вообще очень смутно представлять мотивацию своих предпочтений.

Значимость эмоциональных либо когнитивных факторов будет зависеть, в том числе, от типа измерения полезности товара и услуги. Для удобства можно рассмотреть это на основе классической типологии, принятой в неoinституциональной экономике, на измеряемые, опытные и доверительные блага (*search goods, experience goods, credence goods*). Полезность *измеряемых* благ мы можем оценить по характеристикам (скажем, если мы покупаем автомобиль, то заранее знаем мощность двигателя, расход топлива и другие параметры). Полезность *опытных* благ мы можем понять, протестировав их каким-то образом. Скажем, на рынке нам могут предложить попробовать клубнику, чтобы оценить ее вкус, ведь по виду непонятно, стоит ли она своей цены. Полезность *доверительных* благ мы заранее узнать не можем, и потому вынуждены принимать на веру заявленные качества (речь может идти, скажем, об услугах психолога или семейного врача, оценить уровень которого можно лишь по прошествии времени). Роль эмоций (и, соответственно, таких факторов как имидж бренда) здесь будет возрастать в той мере, в которой снижается измеряемость полезности. То есть у доверительных благ она будет максимальной. Но это не значит, что у хорошо измеряемых благ роль эмоциональных факторов будет стремиться к нулю. Как легко заметить по содержанию рекламы, компании стараются акцентировать внимание на эмоциональном восприятии даже тогда, когда речь идет о товарах с измеряемой полезностью. Это происходит от того, что почти всегда у товара есть конкурирующий аналог с примерно теми же характеристиками, а потому апеллировать к когнитивным факторам не всегда эффективно. Скажем, в роликах, рекламирующих автомобили, почти никогда не упоминаются конкретные технические характеристики, такие ролики чаще апеллируют к эмоциям. Сегодня компании, делающие ставку на эмоциональную лояльность, все чаще показывают впечатляющие результаты – как, например,

компания Apple, имеющая самый коэффициент повторной покупки в своем сегменте рынка¹.

О каком бы типе лояльности мы ни говорили – эмоциональном или когнитивном – важнейшим фактором, влияющим на повторную покупку является удовлетворение от предыдущих покупок товара/услуги того же бренда. Чем крупнее бренд, чем шире линейка его продукции, тем больше вероятность повторного контакта с клиентом, а значит тем важнее фактор удовлетворения от прошлой сделки. При этом в случае эмоциональной лояльности сам факт обладания товаром определенного бренда может быть важной составляющей удовлетворения (особенно в тех случаях, когда объективно измерить качество товара или услуги для клиента сложно).

Лояльность как форма доверия существует и в политическом контексте, что особенно хорошо просматривается в отношениях избирателя и кандидата. Продвижение депутата или партии в современных демократиях происходит примерно по тем же законам, что и продвижение торгового бренда, причем зачастую и одни и те же компании оказывают услуги и в политическом и в коммерческом секторах.

В международных отношениях государства играют роль в чем-то схожую с ролью бренда – то есть носителя репутационных издержек. Вот только анализировать лояльность одному государству со стороны других не так просто. В маркетинге можно измерить спрос, при партийной борьбе можно сделать социологический замер (или подсчитать результат голосования на выборах), а какие критерии есть в международных отношениях? К сожалению, едва ли можно представить себе какие-то универсальные и, тем более, квантуемые измерители. Но это не значит, что фактор доверия в международных отношениях не поддается исследованию, это значит лишь то, что в применении к международным исследованиям необходима методология, учитывающая их специфику. Эту методологию надо так или иначе встроить в существующий дискурс теории меж-

¹ Schneiders. S. Apple's Secret Of Success -Diplomica Verlag. Traditional Marketing Vs. Cult Marketing.2011. p.20

дународных отношений, где на данный момент существует несколько основных парадигм. Мы рассмотрим их отдельно, чтобы определиться, какая из них наиболее удобна в контексте изучения фактора доверия.

1.4 Доверие и его факторы в контексте теории международных отношений.

Несмотря на то, что проблема доверия в международных отношениях всегда была крайне актуальной, она сама по себе не так часто становилось объектом теоретического анализа. Во многом это проистекает из того, что среди всех парадигм, лишь в рамках либерального подхода доверие признается важнейшим фактором международных отношений (и потому требующем анализа). В двух других основных парадигмах - и в реалистской, и в неомарксистской - доверие, как правило, если вообще используется как *понятие*, то уж точно не рассматривается как *фактор* международных отношений и мировой политики. Если же понятие доверия в этих парадигмах все-таки употребляется, то, обычно, чтобы подчеркнуть его отсутствие. Скажем, Иммануил Валлерстайн в своей известной работе «Мир-системный анализ» лишь однажды употребляет слово доверие и делает это лишь для того, чтобы сказать: «Капиталистические системы действуют на основе минимального уровня взаимного доверия в честность транзакций»¹.

В рамках реалистского подхода доверие чаще всего рассматривается в контексте проблем безопасности. (Kydd, 2005; Booth K., Wheeler N. 2008; Kegley Ch., Raymond G., 1990), причем парадигма реалполитик предпосылает акцентуацию мотивационных факторов доверия, в то время как репутационным отводится второстепенная роль, либо они вовсе игнорируются. Это и понятно, поскольку концепция реалполитик отрицает значение внутривнутриполитического устройства государства, а также исповедуемой государством ценностей, в ре-

¹ Wallerstein. I. World-Systems Analysis: an introduction Duke Univ. Press, 2005., - P. 47

либеральной парадигме государственные геополитические интересы являются некоей объективной константой. Отсюда доверие становится не более чем одной из возможных опций в выстраивании внешнеполитической стратегии, эффективность которой зависит от состояния баланса сил и от того как сплетены между собой интересы стран-контрагентов. В этом дискурсе наиболее востребованным оказывается язык теории игр и конфликтологии, а концепция лояльности, наоборот, оказывается второстепенной.

Проблемы в использовании реалистского подхода при изучении фактора доверия очевидны и их немало. Во-первых, в рамках данного подхода, оценивать эффективность доверия как стратегии можно лишь в том случае, когда существует четкое представление о «национальных интересах» того или иного государства, но эти представления могут меняться при смене правящей элиты, поэтому и оценка эффективности той или иной стратегии (и роли доверия в ней) может быть разной. Во-вторых, совершенно непонятно как в рамках реалполитического подхода трактовать ситуации, где государство обуславливает свое сотрудничество (или отсутствие такового) с партнером факторами, связанными с ценностями или внутривнутриполитическими проблемами (а такое, как будет показано ниже, происходит нередко). Для реалполитика подобные обусловленности могут пониматься лишь только как риторика, за которой в реальности стоит лишь следование каким-то своим постоянным государственными интересам. Однако же (и это тоже будет показано ниже), политический режим и ценности, в действительности, являются и правда немаловажным фактором при выстраивании внешнеполитических отношений и напрямую связаны с возможностью устанавливать отношения доверия. В-третьих, реалистская парадигма, в которой государство - единственный субъект международных отношений, сильно ограничивает нас в возможности объяснения интеграционных процессов, позволяя нам взглянуть на них только с точки зрения федералистского, но не функционалистского подхода.

Либеральная парадигма теории международных отношений, напротив, обращает особое внимание именно на репутационные факторы доверия, анализи-

руя те свойства политических систем, которые так или иначе способствуют (либо препятствуют) международной кооперации. Еще Иммануил Кант обратил внимание на то, что форма правления может иметь значение для международного сообщества, а современная теория мировой политики в ее либеральном направлении уже предметно рассматривает конкретные факторы, обуславливающие эффективность кооперативных отношений. В данной работе мы выделим три группы таких факторов: информационные, ценностные и институциональные. Рассмотрим же их по отдельности.

1.4.1 Доверие и коммуникация. Информационные факторы доверия.

В случае если два контрагента желают начать сотрудничество (а тут мы исходим из того, что мотивационные факторы тому способствуют), первое необходимое условия для того будет сама возможность установить какую-то коммуникацию. Говоря на языке институциональной экономики, обе стороны должны согласовать условия контракта. В случае если это, например, договор о допуске на территорию своей страны иностранной военной базы, контракт будет, скорее всего, как-то юридически оформлен, а если это договор мамы с дочерью, что она отпускает ее гулять с условием, что та вернется не позднее десяти вечера – договор может устным и неформальным, но в абсолютно любом случае обе стороны должны более-менее одинаково представлять себе суть договоренности. Но общее представление об сути контракта – это еще не единственная информационная проблема. Необходимо также, чтобы стороны имели общее представление о том как контракт исполняется. Если дочь живет одна на съемной квартире, то у матери могут возникнуть сомнения в том, действительно ли она возвращается домой по вечерам. Если государство разрешило построить иностранную военную базу только для транзита военных грузов, оно может засомневаться – не выполняет ли оно и еще какую-то задачу. Чем меньше прозрачность, тем меньше предсказуемость поведения контрагента, а следо-

вательно тем менее крепки основания ожидать от него кооперативного поведения.

Таким образом, проблема информационной среды складывается из двух составляющих – вопроса о неполноте информации и вопроса об истинности информации.

Неполнота информации – это координационная проблема, то есть ситуация когда два игрока желают скооперироваться, но либо не знают как найти каналы для устойчивой коммуникации между собой, либо необходимая им обоим информация так скудна, что сделка становится трудновыполнимой. То есть если мать понимает, что у нее нет никаких способов установить, вовремя ли ее малолетняя дочь возвращается по вечерам в свою съемную квартиру, то это может стать основанием отказать ей в съеме квартиры, ибо риски связанные с неопределенностью будут слишком высоки. Эта проблема чисто технического характера, с возможным техническим решением (скажем, разговор по скайпу). Точно также, возможность допуска инспекций решает все вопросы о том, что происходит на той или иной военной базе.

Вопрос об истинности информации – по сути инвариант проблемы ее полноты. Скажем, западный инвестор в Китае может получать всю необходимую ему официальную статистику, но может сомневаться в ее подлинности, что может сказаться на его доверии к государству в ходе переговоров о новых инвестициях в КНР. Или же, скажем, американские парламентарии, могут получить отчет от своих российских коллег по вопросу о деле Магнитского, но имея альтернативную версию происходящего от правозащитников, им придется выбирать, какая из двух версий больше заслуживает доверия. Таким образом, доверие формируется не только в контексте достаточной информации об обсуждаемой проблеме, но и обязательно при условии достаточной информации о достоверности источников.

В условиях, когда российский МИД утверждает, что химическое оружие в Сирии использовали повстанцы, а американский Госдепартамент утверждает, что его применили власти Сирии, уже не важно идет ли здесь речь о неполноте

информации или о намеренном ее искажении, в любом случае у этих стран возникнут проблемы в доверии друг к другу при обсуждении сирийского вопроса.

Таким образом, в случае когда у сторон нет стимулов дезинформировать друг друга, игрокам достаточно будет сообщить друг другу минимально необходимый объем информации для заключения контракта, а в случае, когда такие стимулы есть, необходимо, чтобы каждая из сторон имела возможность проверить исходящую от контрагента информацию.

Таким образом, роль информационной среды приобретает критически важное значение. В условиях закрытого информационного пространства, когда проверить истинность и ложность сигналов сложно, кооперативные стратегии будут неэффективны. В условиях же, когда информационное пространство открыто и существует множество независимых друг от друга источников, благодаря которым можно проверять сигнал на истинность и ложность, кооперативные стратегии получают благоприятную среду для своего развития.

Все это имеет прямое отношение к современным международным отношениям. Развитие интернета, телекоммуникационных и аэрокосмических технологий принципиально изменило информационное пространство, сделав его глобальным и открытым¹. Глобальным – потому что даже самые закрытые страны сегодня едва ли могут скрыть сколь-нибудь значимые события, происходящие на ее территории. А открытым, потому что доступ к этой информации стал принципиально более демократичным: благодаря интернету навигация в этом глобальном информационном пространстве стала просто и доступной задачей для миллиардов людей. Скрыть информацию стало сложно не только от граждан иных стран, но и от граждан собственной страны (за исключением тех немногих государств, где интернет не распространен или полностью контролируется государством).

Принципиально новые возможности открылись перед СМИ. Во-первых, значительно проще стало работать с источниками информации, находить оче-

¹ Доброхотов Р., Политика в информационном обществе. – Полис №4, 2004.- С.154-161

видцев событий, документальные подтверждения событий (фото, видео, копии документов и т.д.). Во-вторых, производственные издержки СМИ (особенно интернет-СМИ) стали значительно ниже, что усилило конкуренцию в этой области и положительно сказалось на оперативности и качестве их работы. В-третьих, технологии интернет СМИ, позволяющие работать удаленно, снизило уязвимость журналистов от государственных репрессий.

Наконец, развитие и удешевление транспорта и упрощение визовых режимов позволяет все большему количеству людей перемещаться по миру, что также способствует обмену опытом между разными странами и культурами.

Все это вместе создает ситуацию, при которой положение дел в той или иной стране довольно быстро и подробно становится известным мировому сообществу. Роль государств и дипломатического корпуса в сборе и распространении информации стала минимальной, государство как посредник здесь больше не требуется. Поэтому чрезвычайно анекдотичной выглядела ситуация, когда в 2005 году глава российского МИД Сергей Лавров отправил американскому госсекретарю и министру иностранных дел Великобритании компакт-диск с записями «политических программ первого и второго каналов», чтобы те увидели насколько свободно российское телевидение¹.

Прозрачность политических систем имеет два важных последствия в контексте доверия. Первое, и самое очевидное – это повышение предсказуемости и, как следствие, более благоприятная среда для формирования отношений доверия. Если информационная среда открыта, то другие государства лучше могут оценить институциональные и ценностные факторы (о которых речь пойдет ниже) и если они удовлетворительны, установить кооперативные отношения. Второе следствие – это формирования независимого института общественного мнения в области мировой политики. В государствах с неконтролируемым информационным пространством (а их становится все больше), общественное

¹ Кондолизе Райс вчинили диск, "Коммерсантъ", №38 (3122), 04.03.2005 URL: <http://www.kommersant.ru/doc/552142>

мнение относительно международной повестки дня становится фактором формирования внешнеполитической стратегии. Так, например, во время обострения кризиса в Сирии, после использования одной из сторон химического оружия, США и страны Европы, принимая решение о мерах вмешательства, были вынуждены обращаться к своим парламентам, а также к результатам опросов общественного мнения. Этот механизм принятия решений более благоприятен для формирования отношений доверия, поскольку когда вашему партнеру приходится ограничивать внешнеполитический курс рамками общественного настроения, это делает его поведение более предсказуемым. Как именно работает эта взаимосвязь станет понятно при рассмотрении институциональных и ценностных факторов доверия.

1.4.2. Доверие и координация. Институциональные факторы доверия

О ком бы мы ни говорили – будь то соседи по дому или транснациональные корпорации – доверие всегда подразумевает какие-то предположения о будущих действиях контрагента, какие-то предсказания (Coleman, 1990; Gambetta, 1988; Giddens, 1990; Luhmann, 1979; Seligman, 1997; Sztompka, 1999). Никакое социальное взаимодействие было бы невозможно без возможности предсказать поведение партнера. Иногда это совсем не сложно, особенно если это действие детерминировано жесткими правилами. Когда вы идете на вокзал с чемоданами, вы вряд ли что-либо знаете о машинисте поезда и скорее всего не думаете о нем вообще, но при этом почти не сомневаетесь, что он отправится в заданное время. В этом смысле железнодорожные перевозки – пример формального института, работающего на безличной основе. *Формального*, потому что за нарушение правил предусмотрены санкции, *института* – потому что это не однократное, а регулярное взаимодействие, *безличной* – потому что социальная функция агентов здесь важнее, чем их индивидуальные характеристики. Координационную функцию в данном случае и берет на себя институт и потому пассажиры с машинистом в равной степени освобождены от лишних издержек

по координации своих действий, им достаточно лишь взглянуть на расписание, чтобы понять, во сколько отходит поезд. В таком случае, если поезд по тем или иным причинам будет сильно опаздывать, то недоверие пассажира будет возникать не к машинисту, а ко всему институту железнодорожных перевозок в лице ответственной железнодорожной компании. Когда формальные институты работают в штатном режиме, роль доверия минимальна, потому что существует множество возможностей застраховать риски (скажем, взыскать с железнодорожной компании через суд издержки за задержку поезда). Если быть точнее, роль доверия будет прямо пропорциональна тому риску, которому подвергает себя актер, вступая в те или иные отношения.

Когда же отношения не формализованы, риск возрастает и спрос на доверие вырастает вместе с ним. Важно: то, что возрастает спрос на доверие, не означает, что доверия становится больше, а лишь то что оно становится более ценным. Соответственно повышается роль родственных и дружеских связей, религиозных и национальных общин, и всех прочих неформальных институтов, замещающих формальные правовые механизмы. А в таких рискованных сделках как торговля героином или оружием формальные институты будут и вовсе противостоять заключению сделки и качество их работы будет обратно пропорционально простоте в установлении необходимых отношений доверия.

Таким образом, отношения основанные на доверии и отношения основанные на праве могут быть как взаимодополняющими, так и альтернативными. Альтернативными они становятся в том случае, когда правовые нормы так или иначе препятствуют кооперации, либо из-за того, что кооперация носит криминальный характер (как в случае с торговлей оружием или наркотиками, например), либо из-за того, что законы предпосылают контрагенту следовать чрезмерно сложным, забюрократизированными процедурам. То, как это может происходить на примере теневой экономики, хорошо показал в своем исследовании перуанский экономист Эрнандо де Сото.

За два последних десятилетия де Сото со своими коллегами провел исследования в нескольких десятках стран, и выяснил, что в развивающихся странах

существуют огромные нереализованные активы, которые не могут быть капитализированы только из-за того, что они встроены в структуру теневого рынка. Теневой сектор не может эффективно привлекать деньги инвесторов и не платит налогов государству, из-за чего страдают обе стороны. Оценивая объем теневых активов, де Сото пишет: «совокупная стоимость недвижимости, используемой бедняками стран третьего мира и бывшего соцлагеря и не являющееся их легальной собственностью, составляет не менее 9,3 трлн. долл. <...> Это примерно вдвое больше, чем сумма циркулирующих в хозяйственном обороте всего мира долларов США <...> и в 93 раза больше суммы экономической помощи, предоставленной развитыми странами третьему миру с 1989-1999 гг.»¹. Как следует из работы де Сото, решение проблемы вполне возможно, если государство сделает правовую систему достаточно удобной и понятной для участников теневого рынка, чтобы они вывели свои активы из тени. Иначе говоря, формальная правовая система должна прийти в соответствие с уже устоявшимися неформальными институтами.

Возможна и другая ситуация, когда, наоборот, хорошо работающие неформальные институты, приходят на помощь формальным. Правовая система, подкрепленная развитой инфраструктурой доверия становится более устойчивой и эффективной. Известно, например, что законодательство, согласно которому выбирают президента США, которое практически не изменилось за последнее два века, вызывает много критики, в том числе и из-за института выборщиков, которые при желании могут проголосовать вне зависимости от волеизъявления граждан. Но не так уж и сказывается на практике этот изъян, прямо сказать, несколько экзотичной для демократии формы избрания главы государства. За всю историю США так называемых «недобросовестных выборщиков» (faithless electors) набралось всего 85 человек (не считая случаев, когда выборщики были вынуждены изменить свое решение из-за смерти кандидата), да и во многих из этих случаев речь шла об ошибке, а не обмане ожиданий избирате-

¹ Сото Эрнандо де. Загадка капитала. М.: Олимп-бизнес, 2001. стр. 44.

лей. То есть даже в отсутствие формальных ограничений, действуют некие неформальные нормы, которые в стране с 18 тысячами избираемых должностей оказываются достаточными для нормального функционирования избирательного законодательства. А бывает и наоборот, когда вроде бы хорошо прописанное законодательство работает неэффективно из-за плохо развитой инфраструктуры доверия. Так, например, слабо развитое местное самоуправление во многих развивающихся странах (включая Россию) объясняется зачастую низкой склонностью к кооперации и даже когда все необходимые законы введены в действие, социальный капитал оказывается слишком слабым для их эффективного применения. Иными словами, инфраструктура доверия может выступать не только альтернативой, но и необходимым фундаментом для правовой системы.

В области международных отношений правовое регулирование работает куда хуже, чем на национальном уровне, и это становится проблемой для установления доверия. Альтернативой институциональному решению в таком случае может быть стратегия сдерживания, то есть создание дополнительных издержек для партнера в случае его некооперативного поведения. Стратегия сдерживания на первый взгляд кажется более надежным способом страховать риски, но на практике зачастую все происходит наоборот – стремление к сдерживанию приводит к повышению ставок с обеих сторон (в том числе, например, к гонке вооружений), что вместо страхования рисков, повышает их. Поскольку наращивание военной мощи – процесс дорогой и имеющий свои пределы, в какой-то момент (например, при исчерпании ресурсов на рост вооружений) одна из стран может решить, что «хуже войны может быть только проигранная война» и упреждающий удар – единственный способ избавиться себя от риска быть завоеванной. При этом совершенно не обязательно нападающая сторона рассчитывает на то, что конфликт принесет ей какие-то дополнительные блага, она вполне может осознавать, что для нее самой цена войны может быть высока. Даже сильная взаимозависимость в таком случае не является гарантией мира.

В 1898 году российский исследователь Иван Блюх опубликовал много-томное исследование «Будущая война в техническом, экономическом и политическом отношениях», где доказывал, что экономическая взаимозависимость Европы, развитие сети железных дорог и повышение мощности вооружений делали войну катастрофической не только для побежденных, но и для победителей. Более того, он предсказывал, что война приведет к саморазрушению основ государственности, то есть революции¹. Однако же это понимание не могло предотвратить Первую мировую войну.

Гонка вооружений перед Первой мировой войной служит классическим примером так называемой «дилеммы безопасности», согласно которой укрепление безопасности одной страны, ослабляет безопасность другой². Впервые термин «дилемма безопасности» был введен Джоном Херцем в 1951 году в его книге «Политический реализм и политический идеализм»³, а впоследствии он широко использовался в рамках реалистских и неореалистских исследований. Реалистская школа традиционно рассматривает государство как «черный ящик», чьи мотивации и цели для другого государства не могут быть до конца ясны, что порождает состояние «постоянного недоверия» (так представляет себе отношения между государствами, например Кеннет Уолц в своей классической работе «Теория международной политики»⁴).

Очевидного решения этой проблемы в рамках реалистского подхода просто не существует, что признавали и сами его теоретики. К примеру, в ставшей уже классической работе Томаса Шеллинга «Стратегия конфликта»⁵ рассматриваются разные способы координации контрагентов, стремящихся предупредить конфликт в условиях дефицита доверия. Сдерживание, согласно автору, это по сути одна из вариаций реализации института «заложников». Но принци-

¹ Блюх И.С. Будущая война в техническом, экономическом и политическом отношениях. Спб.: Эфрон, 1898.

² Jervis R, Cooperation under the security dilemma, World Politics, Vol. 30, No. 2 (January 1978), pp. 167–174; and Robert Jervis, Perception and Misperception in International Politics (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1978), pp. 58–113

³ Herz J. Political Realism and Political Idealism: A Study in Theories and Realities. University of Chicago Press, 1986.

⁴ Waltz.K. Theory of International Politics. New.York: Random House. pp.91.92.

⁵ Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007

пиальный недостаток этого метода состоит в том, что стороны зачастую не могут определить наверняка систему ценностей друг друга. Шеллинг (а его работа была написана в начале 60-х годов) приводит весьма актуальный для своего времени пример:

«Вероятно, мы могли бы гарантировать русским, что внезапного нападения американцев не будет, имей мы эквивалент «года за границей» для детских садов: если каждый пятилетний американец пойдет в детсад в России – в американское учреждение, выстроенное для этой цели и предназначенное единственно для содержания «заложников», а не для культурного обмена, и если каждая ежегодно сменяющаяся группа прибывала бы до того, как уедут «выпускники» не было бы ни малейшего шанса, что Америка начнет войну с Россией. Но мы не можем быть совершенно уверены в том, что все это совершенно уверит в этом русских. Мы также не можем быть абсолютно уверены в том, что подобная программа на взаимных началах стала бы сильным средством сдерживания для русского правительства: к сожалению, даже если бы русское правительство было связано страхом навредить русским детям, убедить в этом нас почти невозможно»¹.

Иными словами, предупреждение конфликта требует того что в конфликтологии называется «работающим доверием» (*working trust*), а оно требует не только классических институциональных решений (такие как заключение соглашений с принятием на себя обязательств, создание общих наблюдательных или контролирующих органов, включение в переговоры посредника), но и решений, связанных с общими ценностями, то что исследователь Морис Фридман обозначил термином «*confirming*» или «взаимное признание ценностей»². Под ценностями здесь подразумеваются все те нормы, которые служат ориентиром для контрагентов в выборе стратегии поведения. Проще всего, когда эти нормы

¹ Шеллинг Т. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007 .с. 171

² Friedman M. The Confirmation of Otherness: In Family, Community, and Society (New York: Pilgrim Press, 1983)

совпадают с нормами права и четко установлены, тогда контрагентам остается только убедить друг друга в том, что они будут сохранять приверженность уже установленным законам. Но в реальной жизни контрагенты могут быть не уверены в том, что нормы права достаточно авторитетны для контрагента (что особенно характерно для международных отношений, где нет «мирового государства» обладающего монополией на легитимное насилие, обеспечивая соблюдение норм права). Возможны также ситуации, когда контрагенты действуют в условиях «двойных стандартов», или же эти стандарты не существуют вовсе – в этих условиях установить доверие сложнее, а конфликт становится вероятнее.

1.4.3 Доверие и ценности

Понятие «ценности» употребляется в самых разных смыслах, но в данном случае речь идет о самом общем, институциональном значении. Ценности здесь – все те представления субъекта, которые для него достаточно важны, чтобы координировать в связи с ними свое поведение. То есть мы можем сказать, например, что закон для человека является ценностью, если он считает по тем или иным причинам необходимым его соблюдать. И в данном контексте не важно, соблюдает ли он его из-за страха наказания или из-за своих идеологических убеждений. Или же, например, толерантность для избирателя является ценностью, если он при голосовании обращает внимание на то, как тот или иной кандидат относится к национальным или, скажем, сексуальным меньшинствам. Но возможно, что кто-то относится к меньшинствам толерантно, но при голосовании не учитывает уровень толерантности кандидата. Тогда его ценности как избирателя и его же ценности в обыденной ситуации будут различаться. Иначе говоря, ценности контекстуальны, они всегда будут зависеть от той или иной ситуации, в которой находится их носитель. Иногда они меняются вместе с ситуацией (скажем, при наступлении голода в стране ценность высокого ис-

кусства будет снижаться по сравнению с ценностью всего, что связано с выживанием).

Но не всегда необходимы радикальные перемены среды. Дело в том, что у каждого человека и у каждой группы людей одновременно сосуществуют разные системы ценностей, связанные с той или иной идентичностью, и в зависимости от акцентуации на той или иной идентичности будет проявляться соответствующая ей система ценностей. Так, например, в день матча между ЦСКА и Спартаком подростки в Москве делятся на две враждующие группировки и устраивают между собой потасовки. С каждой из сторон при этом встречаются люди разных национальностей. А на следующий день фанаты обеих команд уже могут объединиться по национальному признаку и пойти на Манежную площадь колотить представителей нацменьшинств. Никакой принципиальной разницы в условиях среды между этими двумя днями нет, просто в зависимости от того или иного повода (иногда случайного) какая-то из идентичностей оказывается актуальнее.

Общие ценности позволяют координировать поведение и создают необходимые условия для доверия. А вернее даже не общие ценности, а взаимное признание ценностей – сами-то ценности могут быть разными, главное чтобы они взаимно признавались. Скажем, в первые века ислама в церкви святого Иоанна в Дамаске мусульмане и христиане молились вместе, христиане в западной части помещения, а мусульмане - в восточной. Затем город оказался в центре религиозных войн – но не потому что христианство или ислам изменились, а потому что обе стороны перестали взаимно признавать ценности друг друга.

Примечательно, что договариваться о ценностях необходимо не только партнерам, но и зачастую конфликтующим сторонам. Так, например, ряд международных конвенций, такие как Гаагские конвенции и декларации 1899 и 1907 года, запретили некоторые виды пуль и штыков из-за того что они наносят солдатам тяжелые и плохо излечимые раны. Международные нормы определили, какими именно способами людям допустимо убивать друг друга, а какие способы считаются негуманными. Отказ от трехгранного штыка, наносившего

особо тяжелые раны, оказывался выгодным всем сторонам, поскольку не изменял баланса сил, но позволял всем снизить потери. Гуманизация войны стала общей ценностью и она позволила скоординировать интересы конфликтующих сторон, но можно ли здесь говорить о доверии? В данном случае стороны ничем не рисковали принимая общие ценности, ведь они могли в любой момент вернуться к использованию запрещенного оружия, а значит залогом соблюдения контракта здесь является не доверие о сдерживание. Договоренность о ценностях во время конфликта – явление обычное, а вот доверие - редким и, как правило, свидетельствующим о намерении конфликт завершить. Скажем, когда Михаил Горбачев, придя к власти, объявил о введении одностороннего моратория на испытания ядерного оружие – это стало одним из примеров демонстрации доверия к западным странам. Выше рассматривался пример с разными стратегиями на чемпионате по повторяющейся дилемме заключенного, где победила модель умеющая «прощать» контрагента. Решение Михаила Горбачева полностью укладывается в эту модель, позволяющего выйти из заиклившейся гонки вооружений, которой приводит стратегия сдерживания.

Значение, которое придается ценностям в изучении международных отношений, как правило зависит от того, какой методологический подход исповедует исследователь – либеральный и реалистский. Сторонники реалистского подхода к международным отношениям традиционно рассматривают доверие в контексте рациональных мотиваций, соотношения выгод и издержек, зачастую с применением математического анализа¹. В рамках либеральной парадигмы исследования доверия в большей степени опираются на группу репутационных факторов: анализируются механизмы обмена информацией, политическая структура обеспечивающая предсказуемость государства, ценности акторов² и т.д. И хотя реалистские исследования в области конфликтологии оказались очень продуктивными, они весьма ограничены в своей предсказательной силе,

¹ Kydd K. Trust and mistrust in international relations. Princeton University Press, 2005.

² Lipson Ch. Reliable partners: how democracies have made a separate peace. Princeton University Press .2003

потому что не учитывая ценности акторов крайне сложно анализировать даже такие, казалось бы, традиционные для реалистского подхода понятия как баланс сил, национальные интересы, международная безопасность и т.д.

Так, например, реалистский подход предполагает, что предотвращение конфликтов в условиях дефицита доверия, может достигаться за счет сдерживания, то есть за счет возможности ответить на агрессивное поведение адекватными санкциями. Эта концепция более или менее ясна, когда речь идет о «взаимном гарантированном уничтожении», но в иных ситуациях она вызывает вопросы. Одна из неизбежных проблем заключается в том, что ущерб от некооперативного поведения (от обмана доверия) и ответная санкция зачастую представлены «в разных валютах». Более того, масштаб санкции должен измеряться с точки зрения объекта этих санкций. К примеру, ценность жизни в Палестине и Израиле разная, израильтяне относятся к жертвам куда более болезненно и соглашаются обменивать одного Гилада Шалита сразу на 1027 пленных палестинцев¹ (соответственно и угроза расстрела одного пленного израильтянина будет восприниматься как равноценная угрозе убийства тысячи палестинцев). Проблема этого «обменного курса» заключается в том, он не имеет объективных критериев и достаточно лишь Палестинцам продемонстрировать, что они готовы смириться с расстрелом своих пленников, объявив их шахидами, чтобы вынудить Израиль (который себе такого позиционирования позволить не может) обменять одного пленника на тысячу. Концепция сдерживания не работает в условиях палестино-израильского конфликта, так как те санкции, которые готов применить Израиль, для Палестины не являются достаточно болезненными, а те санкции которые могли бы, возможно, возыметь действие, Израиль не может себе позволить из-за несоответствия своим внутренним ценностям и представлениям мирового сообщества.

Иначе говоря, чтобы адекватно оценивать условия для доверия и кооперации, необходимо понимать насколько близки ценностные системы координат

¹ URL: <http://www.rg.ru/2011/10/17/shalit-anons.html>

взаимодействующих сторон, а для этого хорошо бы понимать откуда эти системы координат берутся. Тема эта необъятна, но можно выделить два основных альтернативных подхода к пониманию природы общественных ценностей: культурологический и институциональный. В первом случае ценности понимаются как имманентно присущие той или иной культуре и институты будут успешны только тогда, когда встроятся в культурный контекст. Во втором случае конкретные условия среды и институциональные механизмы определяют ценностные ориентиры и скорее направляют культуру, чем направляются ей. Так, например, Фрэнсис Фукуяма в своей работе «Доверие» говорит о присущей каждой культуре в разной степени «естественной склонности к социальному взаимодействию»¹. Во многом этот подход продолжает логику Макса Вебера, изложенную в «Протестантской этике», где также культурно-исторические факторы предопределяют склонность к той или иной экономической модели. Параллельно развиваются концепции из сферы экономического детерминизма, которые также видят взаимосвязь между социо-культурными основами организации общества и его экономическим устройством, но именно в экономике видят первопричину социальной эволюции. Изначально экономический детерминизм получил широкое распространение вместе с марксизмом: к примеру в работе «К критике политической экономии» Карл Маркс писал: «Производство непосредственно материальных средств к жизни и тем самым каждая ступень экономики народа и эпохи образует основу, из которой развиваются государственные учреждения, правовые воззрения, искусство и даже религиозные представления людей, из которых они поэтому должны быть объяснены, а не наоборот, как это делалось до сих пор»².

Сегодня словосочетание «экономический детерминизм» как правило употребляется только его критиками и сам марксизм не слишком популярен в мейнстриме политической и экономической теории, однако по-прежнему довольно

¹ Фукуяма Ф. Доверие. М.: АСТ, 2004

² Маркс К., Энгельс Ф. - Соч. Т. 13- С. 6-7

распространены и популярны исследования, рассматривающие экономические процессы как основу для социальной модернизации. Скажем в знаменитой работе Адама Пшеворского «Что делает демократии устойчивыми»¹ исследуется влияние экономического развития на успешность демократического транзита и консолидации демократии, причем обратная зависимость здесь не рассматривается вовсе.

Нельзя сказать, что исследования изучающие экономические детерминанты социальной модернизации, противоречат работам, где изучаются ее социально-культурные детерминанты, так как большинство авторов сходится на том, что это система с обратной связью. То есть социо-экономические условия среды влияют на ценности, а ценности на развитие социо-экономических условий.

При этом не следует понимать влияние социально-экономических и институциональных институтов на ценности слишком прямолинейно. Личная выгода, которая в бихевиористских моделях по умолчанию считалась главным драйвером, не является единственным стимулом, и именно в современных бихевиористских исследованиях это показано лучше всего.

Экспериментов в этой области огромное множество. Так, например, авторитетный исследователь в области поведенческой экономики Дэн Ариэли провел ряд экспериментов² со студентами Массачусетского технологического института (MIT), которым были розданы 20 простейших математических задач с условием заплатить по доллару за каждую правильно решенную задачу. Поскольку времени давалось заведомо слишком мало (5 минут), студенты успевали решить только часть из них – в среднем 4. Студентам из другой группы предлагалось в конце порвать листочки с их ответами и самим сказать, сколько задач им удалось решить – и со слов оказывалось, что число решенных задач в

¹ Consolidating the Third Wave Democracies: Themes and perspectives .ed. Larry Jay Diamond - JHU Press, 1997. pp .295-312

² Ariely D. - Predictably Irrational -HarperCollins Publishers -2008.

среднем было уже около 7. Причем, что любопытно, в экспериментах с более высокой платой за задачу число это не росло: почти все готовы были пойти на ложь, но предпочитали обманывать ненамного. Таким образом, экономические стимулы мало влияли на ответы и исследователи предположили, что на людей действует второй фактор – представление о допустимости обмана, которое влияет на то, как человек выглядит в собственных глазах. Более того, исследователям удалось сделать этот «фактор совести» переменной. Некоторым группам студентов, перед тем как они назовут число правильно решенных задач, предлагали вспомнить десять заповедей, а другим – вспомнить просто десять книг, которые они прочли в университете. Те студенты, которые пытались вспомнить 10 заповедей (пусть и преобладающее большинство из них, как оказалось, весьма смутно представляют себе, что это за заповеди), давали в среднем более честные ответы. Причем, как оказалось, это совершенно не зависит от степени религиозности студентов. Точно так же и те студенты, которые, уже порвав свои ответы, подписывали бумагу со словами «Я уведомлен о том, что те, кто ответит неправду, предстанут перед Судом чести МІТ», предпочитали не обманывать (хотя и никакого Суда чести в МІТ никогда не существовало).

Таким образом, в ходе данного эксперимента был выявлен фактор ценностей, ограничивающих склонность к обману. Но еще важнее, было выявлено, что именно влияет на эти ценности. Исследователи ввели дополнительные условия в эксперимент, когда в одной аудитории сидели студенты двух разных университетов, причем на них были футболки их ВУЗов. Один из сидящих в зале студентов по тайной договоренности с экспериментатором уверенно вставал и отвечал, что решил все 20 задач. Эта заведомая ложь, как оказалось, подталкивала студентов из того же ВУЗа что и «подсадная утка» привирать больше, а вот на студентов другого ВУЗа это не только не влияло, но и даже подталкивало врать меньше, чем в обычном эксперименте.

Как видно из этого примера, нормы и ценности – это социальное явление, несмотря на то, что в конечном итоге сводятся к личному выбору каждого человека. Если бы каждый человек определял свои ценности исходя из конкрет-

ных выгод и издержек в определенной ситуации, ценности были бы не нужны. Но ценности и нормы нужны, так как они позволяют создать правила игры для общества в целом и в конечном итоге для конкретного человека. И мера доверия к общественным институтам, функционирующих на основе этих норм и ценностей, показывает, насколько они эффективно решают общественные интересы. Собственно, это и есть координационный эффект, о котором говорилось выше.

В Европе уже существуют такие супермаркеты самообслуживания, где продавцов нет вовсе и уйти не заплатив, в принципе, несложно (при проносе через двери неоплаченный продукт будет «пищать», но ловить вас там будет некому). Они не разоряются только потому, что оплата продуктов стала общественной нормой, которая остается устойчивой даже тогда, когда санкции за воровство не грозят. Тем не менее, существует устойчивая прослойка людей, которая любит что-то прикарманить в супермаркете (причем, чаще всего они оправдывают себя как раз тем, что «все делают это»¹). Это, так называемые, безбилетники, существование которых возможно до тех пор, пока общественное благо (в данном случае – самообслуживание) все равно приносит больше выгоды, чем тот вариант устройства системы, который бы исключал их существование.

Тонкость состоит в том, что устанавливать инфраструктуру доверия намного сложнее (дороже) чем ее поддерживать. Предположим, в метро решили ради экономии убрать турникеты, но пассажиры еще не привыкли к этой ситуации и решили, что раз контроль сильно ослаблен, можно билет не покупать. На первом этапе вам придется нанять большое количество контролеров в вагонах, позволяя им брать большой штраф, чтобы ехать без билета стало очевидно не выгодно. И на этом этапе, весьма вероятно, обслуживание метро будет го-

¹ Peter E. Earl, Simon Kemp - The Elgar companion to consumer research and economic psychology - Edward Elgar Publishing, 1999 .p 539

раздо дороже, чем если бы на входе стояли турникеты. Как только большинство пассажиров снова начнет покупать билеты, число контролеров можно уменьшить и в итоге стоимость обслуживания метро снова дешевле, чем в изначальном варианте.

Но если число контролеров долгое время будет слишком низко, число зайцев снова вернется на прежний уровень, следуя принципу, который принято называть равновесием Нэша¹. Наиболее наглядный пример того, как работает этот принцип, привели исследователи в области экспериментальной экономики Эрнст Фэр и Симон Гэхтер. Испытуемым предлагали откладывать некоторое количество денег в общую копилку, которые увеличивались на некоторый коэффициент, и затем деньги поровну разделялись между участниками группы. В условиях полного доверия и сотрудничества испытуемые наберут максимальное количество денег. В тоже время у некоторых из участников возникнет желание сэкономить и положить меньше других. Обычно вначале все сотрудничают, но в следующих розыгрышах понимают, что кто-то играет нечестно, и сами начинают жульничать (причем, так происходило даже когда в роли испытуемых были обезьяны).

Казалось бы, равновесие Нэша должно делать общественные блага возможными лишь на недолгое время. Но из опыта мы знаем, что это не так. А почему это не так помогают понять дальнейшие эксперименты Фэра и Гэхтера², которые слегка изменили правила игры - участники смогли наказать тех, кто не сотрудничает, но для этого им нужно было заплатить деньги из своего кармана. Игроки охотно пользовались такой возможностью и получали при этом удовольствие. В результате все вели себя менее эгоистично и продолжали класть деньги в общую копилку. Авторы исследования утверждают, что причина удовольствия от наказания «безбилетников» - это ощущение несправедливости. Фэр был настолько уверен, что речь здесь идет не о рациональном расчете, а о

¹ Nash J. Non-cooperative games. Princeton University, 1950.

² Fehr E. Gechter S. Do Incentive Contracts Undermine Voluntary Cooperation? IERE. Zurich Working Paper, No. 34, (April 2002)

ценностях, что даже использовал магнитно-резонансный томограф, утверждая, что наказывая безбилетника испытуемый ощущает удовольствие. Так это или нет, но индивидуум действительно готов себя вести исходя из представлений о справедливости, как бы мы это ни интерпретировали – высшими ли побуждениями или же инстинктивным стремлением действовать в интересах всей группы. Это позволяет в значительной степени сэкономить на «репрессивных» органах и установить инфраструктуру доверия.

Иными словами, доверие к покупателям или пассажирам начинает оправдывать себя тогда, когда кооперативное поведение превращается из рационального выбора, сделанного из-за страха перед санкциями, в институт, в привычку, в поведение, основанное на ценностях.

Этот вывод вполне применим и к анализу процессов европейской интеграции. Вот как это формулируют, например, исследователи Марта Финемор и Кэтрин Сикник: «суть неофункционалистского взгляда на европейскую интеграцию заключается в том, что частое взаимодействие между вовлеченными в общую работу по решению технических задач приводит к росту предсказуемости стабильности и привычке доверять друг другу. Эта привычка со временем укореняется и изменяет идентичность участников взаимодействия и их нормы, развивая эмпатию и отождествление себя с партнером. <...> Изменение процедур, вызывающие новые политические процессы, приводят к постепенной и непредумышленной нормативной, ценностной и политической конвергенции»¹.

Эта проблема особенно важна для интеграционных процессов, так как в процессе гармонизации законодательства всегда у каких-то стран возникает искушение стать безбилетником и получить от этого особую выгоду. К примеру, когда ЕС принимал законы о запрете на курение в общественных местах, табачная промышленность была крайне заинтересована в том, чтобы какие-то из

¹ Peter J. Katzenstein, Robert Owen Keohane, Stephen D. Krasner - Exploration and contestation in the study of world politics - MIT Press, 1999. .p. 265

стран смотрели на эти законы сквозь пальцы. При этом для страны-члена велико искушение не слишком усердствовать в исполнении закона, чтобы табачные инвесторы хлынули из всего Евросоюза. Поскольку об этом искушении всем известно, желание принимать антитабачное законодательство у стран ЕС обусловлено наличием достаточно эффективного механизма управления, которое могло бы хотя бы на первом этапе, пока табачное лобби сильно и ищет нишу, обеспечить исполнение новых норм закона.

1.2.6. Траст-интенсивные системы

Очевидно, что некоторые виды отношений требуют большего доверия между акторами, некоторые почти не зависят от доверия вовсе. Скажем, если две страны поддерживают между собой торговые отношения, которые не занимают значительной доли их внешнеторгового оборота, роль доверия в этих отношениях будет не слишком велика: торговля регламентирована всем известными международными нормами и элемент непредсказуемости здесь низок, а если одна из стран все-таки поведет себя некооперативно (например, объявит бойкот товарам своего партнера), то это для второй страны не окажется катастрофой. Если же две страны приняли решения открыть друг другу рынок и стереть внутренние границы, они оказываются в огромной зависимости друг от друга и роль доверия здесь крайне велика. Одна из стран может на практике сохранять преференции для своих производителей или же, например, не соблюдать требования по инфляции, а то и вовсе втянуться в вооруженный конфликт с третьей страной, возложив расходы на объединенную экономику. В процессе объединения каждой из стран крайне важно ожидать от партнера кооперативного поведения, то есть крайне важно доверять ему.

По аналогии с тем, как некоторые сферы производства или исследований называют наукоемкими (*science intensive*) или трудоемкими (*labour-intensive*), так и те процессы или системы, которые требуют высокого уровня доверия можно назвать доверие-емкими (*trust-intensive*).

Понятие trust-intensive (что на русском языке будет более благозвучно звучать как траст-интенсивный) уже используется в некоторых исследованиях в сфере экономики и финансов, хотя и отдельно оно никогда не разрабатывалось. Понятие траст-интенсивности использует, например итальянский экономист Сандро Кастальдо в своем основательном исследовании доверия в рыночных отношениях. Траст-интенсивными он называет отношения между игроками, вписанными в сетевую структуру рынка, где доверие становится одним из важных условий самоорганизации¹.

Примерно в том же значении американский исследователь Дэвид Фридман использует это понятие в своем междисциплинарном исследовании, раскрывающий экономический подход к теории права. Он противопоставляет принуждение к соблюдению сделок через суды (и соответствующее законодательство) принуждению через репутационные издержки. Во втором случае это может работать, например, тогда, когда субъект вовлечен в траст-интенсивные отношения повторяющихся сделок, где он потеряет клиентов, если решится их доверия².

Чуть более широко употребляют понятие траст-интенсивности экономисты Луджи Гуизо, Паола Сапиенца и Луджи Цингалес в работе «Роль социального капитала в финансовом развитии». Авторы относят к траст-интенсивным финансовые контракты как таковые, и по этой причине считают, что социальный капитал (формирующий инфраструктуру доверия) играет в финансовом развитии важнейшую роль³.

Опираясь на эту традицию употребления понятия, можно определить траст-интенсивные отношения как те отношения, которые требуют от агентов

¹ Castaldo S. Trust in Market Relationships - Edward Elgar Publishing, 2007. p.26

² Friedman D. Law's order: what economics has to do with law and why it matters - Princeton University Press, 2000. p.147

³ Guiso L., Sapienza P., Zingales L. The Role of Social Capital in Financial Development. NBER Working Paper no. 7563 - National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. 2000.

высокого уровня доверия друг к другу, то есть такие отношения, где один актер добровольно ставит себя в зависимость от кооперативного поведения другого. Мера этой зависимости и есть уровень траст-интенсивности отношений.

Следует отличать траст-интенсивные отношения от простой взаимозависимости, не связанной с доверием. Скажем, холодная война не была примером траст-интенсивных отношений, так как взаимное гарантированное уничтожение сдерживало обе страны вне зависимости от их желания, а просто по факту существования у обеих из них ядерного оружия и уровень доверия между США и СССР был минимальным. А вот передача ядерных технологий от США к европейским странам было уже показателем траст-интенсивных отношений, так как это требовало полного доверия со стороны американских властей к Британии и Франции.

Другой наглядный пример траст-интенсивной системы – это демократическое государство. Отношения между властью и обществом – это отношения доверия, если избранный политический лидер утрачивает его – он теряет полномочия. При диктатуре же, как известно, власти не ставят перед обществом вопрос о доверии.

Необходимо также разделять такие понятия как высокий уровень доверия и высокий спрос на доверие. Известно что, к примеру, в преступной группировке или среди аппаратной верхушки при диктаторском режиме доверие – это очень важный ресурс. В таких средах практикуются самые различные ритуалы и традиции, единственной функцией которой является укрепление доверия. Но в данном случае зависимость от доверия велика не потому, что доверие интенсивно используется, а наоборот, из-за его дефицита.

Как уже говорилось выше, доверие – это способ повысить эффективность социального взаимодействия, поэтому в ходе модернизации доверие все больше задействуется в самых разных типах социальных отношений: экономика, политика, и международные отношения становятся все более траст-интенсивными. Можно выделить несколько причин, которые позволяют отношениям, основанным на доверии, играть всю большую роль.

1. Первая причина – это *распространение ценностей демократии и свободного рынка*, которые позволяют укрепить горизонтальные взаимодействия в обществе. Рыночная экономика является более траст-интенсивной, чем командная, а демократия – более траст-интенсивная система, чем диктатура, свободная торговля – чем торговля через протекционистские барьеры.
2. Другая причина – глобализация, в ходе которой получают распространение *единые нормы, технологии и стандарты*. Общие правила позволяют делать партнера более прозрачным и предсказуемым, что повышает уровень взаимного доверия.
3. Третья причина – формирование *глобального открытого информационного пространства*. Распространение интернета, систем спутникового слежения, мобильной связи, дешевых технологий аудио и звукозаписи сделали открытыми для наблюдателей практически все страны мира. Даже страны, которых нельзя причислить к демократиям приветствующим свободу слова, стали намного более предсказуемыми. Доступ в глобальное информационное пространство сегодня открыт для всех, что также делает возможным создание все большего числа горизонтальных связей (в том числе и международных) даже на низовом уровне.

Все вышеперечисленные тенденции повышают стимулы к сотрудничеству на основе доверия, делая его более безопасным и эффективным. Но, разумеется, надо понимать, что модернизация выражается не только там, где растет траст-интенсивность. Это можно разобрать на простом примере.

Развитие новых технологий, такие как, например, недорогие камеры видеонаблюдения, позволили значительно упростить торговлю, сделав ее более удобной как для покупателя, так и для продавца. К примеру, на многих бензо-заправках водитель платит за купленный бензин после того, как зальет бак (что удобнее). Он мог бы уехать не заплатив, но знает, что на заправке скорее всего

установлены камеры видеонаблюдения. Можно ли сказать, что благодаря видеокамерам продавец стал больше доверять покупателю? В данном случае речь, правильнее говорить, что речь идет не о росте доверия, а о росте эффективности контроля за соблюдением сделок. Элемент доверия здесь заключается лишь в том, что такая система контроля будет работать лишь в том случае, если стремящихся пополнить баки бесплатно не будет слишком большим, ведь поймать и потребовать ущерб все равно не удастся в отношении всех нарушителей. Существенный рост траст-интенсивности возникает тогда, когда контрагенты начинают взаимодействие в отсутствие механизма немедленного наложения санкций на обманщика и он обладает реальной свободой выбора между кооперативным и некооперативным поведением. То есть, если бы автомобилисты знали, что на бензозаправках видеокамер нет и все рассчитывают лишь на их порядочность и желание дорожить репутацией, то этот уровень доверия будет намного выше. Бензозаправки могут перейти на этот уровень доверия только в том случае, если потери от «безбилетников» будут стабильно ниже, чем расходы на контроль. А поскольку в связи с технологическим прогрессом эффективный контроль зачастую не приводит к большим издержкам (ни к финансовым, ни к логистическим), то мотивация отказываться от контроля невысока.

Таким образом, нельзя утверждать, что модернизация и рост траст-интенсивности во всем сопутствуют друг другу. Более того, можно представить себе и обратную зависимость. Одним из благоприятных факторов для формирования инфраструктуры доверия могут быть традиции, устоявшиеся за долгое время нормы и зачастую не урегулированные формальным правом. Модернизационные изменения, меняющие жизненный уклад, могут нанести ущерб уже сложившейся инфраструктуре доверия. Так, например, рост производства и торговли приводит к увеличению числа мигрантов и иммигрантов, которым не всегда просто вписаться в среду с другими обычаями и нормами. Некоторые

(впрочем, редкие) исследования утверждают¹, что мигранты в связи с этим более склонны к преступлениям, другие исследования разоблачают эту позицию² (в том числе и касательно иммигрантов в ЕС³), но в том, что иммигранты нередко становятся объектом недоверия со стороны местного населения, не может быть никаких сомнений. Более того, недоверие к действующей правовой системе испытывают часто и сами иммигранты. Известный социолог Герман Мангейм, который и сам после начала Второй мировой войны оказался в эмиграции, цитирует исследования положения венгерских и японских иммигрантов в США, которые показали, что там, где приезжие из одной страны жили в единой закрытой общине, уровень регистрируемой преступности был заметно ниже, чем среди иммигрантов в смешанных сообществах. Но не столько потому что в закрытых общинах преступность ниже, сколько потому что они создавали собственную инфраструктуру доверия на базе общих традиций и представлений и потому предпочитали решать внутренние конфликты сами, не обращаясь в полицию, которой не слишком доверяли⁴.

Последний пример хорошо иллюстрирует пример альтернативной социализации, то есть создания инфраструктуры доверия дублирующей и во многом заменяющей формальные институты. Альтернативная социализация может быть свойственна не только иммигрантским общинам, но и некоторым этническим меньшинствам (обычно – дискриминируемым), религиозным общинам, гетто.

Эффективно решить эту проблему можно в том случае если государство (или интеграционное объединение) интегрирует неформальную инфраструктуру доверия в рамках формального права (как это может быть сделано показано выше на примере исследования Де Сото по легализации прав собственности в

¹ James Patrick Smith, Barry Edmonston -The immigration debate: studies on the economic, demographic, and fiscal effects of immigration - National Academies Press, 1998

² Immigration and Justice system .Research Perspectives on Migration .1997 -URL: <http://www.carnegieendowment.org/files/rpm/rpmvol1no5.pdf>

³ Adam Crawford - Crime and insecurity: the governance of safety in Europe - Willan Publishing, 2002.- p.141

⁴ Hermann Mannheim - Comparative Criminology: A Text Book -Routledge, 2003. –p. 541

теневом секторе экономики). И речь здесь идет не только об упрощении бюрократических процедур, но и восстановлении доверия к государству. Альтернативная социализация станет не нужной только тогда, когда граждане будут уверены в том, что и законы и правоприменительная практика создадут для них достаточно комфортные условия. А это сделать не всегда просто, потому что когда речь идет, например, о религиозных или этнических общинах, то их траст-интенсивность зачастую заметно выше, чем во внешней среде. Создавая единую инфраструктуру доверия, государства сталкиваются с проблемой существования устойчивых сообществ, сплоченных своей религией, языком и традициями, которые не всегда готовы сотрудничать с властями, боясь потерять высокий уровень внутреннего доверия, который активно используют для взаимопомощи. Иногда государству удается интегрировать малые сообщества столь удачно, чтобы сохранить их внутреннюю инфраструктуру доверия, но иногда эту инфраструктуру приходится целенаправленно разрушать. Так, например, практика показывает, что наиболее эффективно интегрировать иммигрантов удается тогда, когда их заселяют в смешении с местными жителями. В случае компактного заселения приезжих, они формируют между собой очень прочные связи доверия, которые могут превратить свой район в гетто, в случае если уровень модернизации общества, из которого они происходят, ниже уровня развития места их нынешнего проживания.

Таким образом, современное общество активно использует различные институциональные механизмы, основанные на вертикальном и горизонтальном доверии, чтобы «переварить» постоянное социальное усложнение и рост многообразия. В мировой политике эти механизмы, способствующие установлению траст-интенсивных отношений, неразрывно связаны с политическим режимом. Как показывают многочисленные исследования, способность к установлению траст-интенсивных отношений требует от страны демократичной политической системы. Те страны, которые еще не достигли достаточного уровня демократичности, менее способны доверять и вызывать доверие, более склонны к кон-

фликтному поведению, с трудом создают союзы и тем более интеграционные объединения.

1.6 Доверие и политические режимы

Существует множество исследований фактора политического режима в международных отношениях, из которых следует, что демократии и диктатуры с разным успехом формируют между собой отношения доверия. Одним из первых масштабных количественных исследований такого рода стала работа Курта Гаубатца «Демократии и обязательства в международных отношениях», в которой он доказывает, что альянсы между демократиями более долговечны¹. Согласно его выводам, демократические институты более устойчивы, что делает внешнюю политику демократий более последовательной. Более основательное исследование этой темы провел Уильям Рид²: если у Гаубатца исследован период с 1815 по 1965 год, то у Рида уже с 1815 по 1992, и кроме того несколько усовершенствована методология подсчета. Тем не менее вывод Уильяма Рида оказался тем же самым: вступление в альянс демократического государства делает объединение более устойчивым, вне зависимости от числа участников и типа альянса. Подтвердил эти данные и Скотт Беннет, доказавший в своем исследовании, что на эту взаимосвязь не влияет также уровень безопасности как дополнительная переменная³.

Кроме того, многие исследования в рамках теории демократического мира также подтверждали, что демократиям проще улаживать конфликты друг с другом. Тот факт, что демократии не воюют друг с другом и редко угрожают друг

¹ Gaubatz K. Democratic States and Commitment in International Relations, *International Organization*, Vol. 50, No. 1 (Winter 1996)

² Reed W. Alliance Duration and Democracy: An Extension and Cross-Validation of 'Democratic States and Commitment in International Relations' *American Journal of Political Science*, vol. 41, n. 3, July 1997, pp. 1072-1078.

³ Bennett S. Testing Alternative Models of Alliance Duration, 1816-1984 . *American Journal of Political Science*, 41:3, July 1997, pp. 846-878

другу войной, теоретики концепции демократического мира объясняют в первую очередь именно возможностью установить особые отношения доверия друг с другом¹. Однако встает вопрос о том, что именно позволяет сделать отношения доверия между демократиями особенно крепкими, а здесь уже обнаруживается множество интерпретаций.

Одно из самых очевидных объяснений заключается в том, что демократическая система ввиду своего устройства является более предсказуемой. Это может показаться в каком-то смысле странным, так как именно в демократиях результаты выборов, а значит и в значительной степени будущий курс страны предсказать зачастую очень сложно. Однако, как отмечает Адам Пшеворский, «тот факт, что демократия как таковая подразумевает наличие неопределенности, не означает что все возможно и ничего не предсказуемо. Игроки знают о том, чего можно ожидать, так как система институтов определяет возможные варианты развития событий»². Президент американской ассоциации славяноведения Валери Банс (Valerie Bunce), ссылаясь на Пшеворского, переформулировала этот тезис в форме широко известного теперь афоризма: если демократия подразумевает известные процедуры с неизвестными заранее результатами, то диктатура, наоборот, предполагает неизвестные процедуры с заранее известным результатом.

С точки зрения доверия между странами, стабильность и прозрачность правил игры важнее, чем стабильность политического курса в рамках этих правил. Хотя смена политической элиты вполне может повлиять на позицию государства в отношении, к примеру, необходимости дальнейшей интеграции в Евросоюз, но все страны ЕС признают обязательность уже заключенных договоров. Куда менее устойчивы договоры с недемократическими странами: во-первых, смена власти в таких режимах приводит к более драматическим изменениям в системе институтов (при котором прежние договоры могут оказаться

¹ Doyle M. *Ways of War and Peace*, New York, Norton, 1997. p32

² Przeworski A. *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. Cambridge University Press, 1991. .p.13

нелегитимными), а во-вторых, само отношение к договорам в недемократических странах менее ответственно. Эта проблема подробно исследована в работе Чарльза Липсона «Надежные партнеры»¹. Липсон выделяет две основные переменные, влияющих на соблюдение договоренностей: устройство *системы принятия решений* и уровень *открытости* государства. В демократических системах, где развито разделение властей, принятие решений на внешнеполитическом уровне зачастую требует легитимации других ветвей власти, а наличие выборов ставит государство перед необходимостью в определенной степени легитимировать свои внешнеполитические решения и в глазах общественности. Такая система принятия решений усложняет процедуру заключения договора, но в той же степени усложняет и его нарушение. Что же касается открытости государства, то она позволяет лучше оценивать реальные мотивации страны, а также усиливает потребность в легитимации внешнеполитических решений внутри страны.

Соответственно, обратный пример демонстрируют недемократические страны. Так, Липсон приводит в пример пакт Молотова-Риббентропа, о полном варианте которого даже в странах-подписантах знал очень узкий круг лиц (как отмечает личный переводчик Сталина Владимир Павлов, присутствовавший 23 августа 1939 года на встрече с Риббентропом, когда началось обсуждение проекта договора, Сталин заявил: «К этому договору необходимы дополнительные соглашения, о которых мы ничего нигде публиковать не будем», после чего изложил содержимое будущего секретного протокола о разделе сфер обоюдных интересов²). В таких условиях вопрос о соблюдении или не соблюдении договора зависел от решения лишь нескольких человек, которые, к тому же, никогда не относились к договорам серьезно. Липсон приводит в пример историю о том, как на 50-летие Риббентропа подчиненные решили подарить ему инкрустированную драгоценными камнями коробку для хранения документов, чтобы сло-

1 Lipson Ch. *Reliable Partners: How Democracies Have Made a Separate Peace*. Princeton University Press, 2003 .p. 77.

² Карпов В. Маршал Жуков: Его соратники и противники в дни войны и мира. М., 1994. С. 129—130.

жить в нее все самые важные Подписанные им договоры. В итоге ее пришлось подарить пустой, потому что к 1943-му году не осталось ни одного мало-мальски важного договора, который бы Германия не нарушила. Похожим образом относились к договорам и советские лидеры – здесь Липсон ссылается на высказывание Ленина: «обещания, что корка от пирога: их на то и пекут, чтобы ломать потом» (на самом деле это английская пословица, которую Ленин, действительно, цитировал в 1905 году в газете «Пролетарий» в статье «Буржуазия сытая и буржуазия алчущая»¹). Ленин вел себя в соответствии с этим мировоззрением: к примеру, после окончания Первой мировой войны Ленин поручил наркоминделу Чичерину уверять «буржуазные» правительства в желании добрососедских отношений и в невмешательстве советского правительства во внутренние дела других стран; а председателю Коминтерна Зиновьеву одновременно было приказано всячески расшатывать общественный порядок в европейских странах и раздувать пламя социальной революции при помощи местных коммунистических партий, бывших секциями Коминтерна, руководимого Лениным.

Нет оснований полагать, что лидеры демократических государств -люди априори высокоморальные и склонные к сдерживанию обещаний, просто сама система принятия решений в демократических странах не дает лидеру полной свободы в принятии внешнеполитических решений. Сам по себе факт необходимости согласовывать действия с другими ветвями власти и соотносить его с реакцией СМИ уже предполагает прозрачность и рациональность процедуры принятия внешнеполитических решений. Если же решение принимает лично Сталин или Гитлер, то его принятие может зависеть от чего угодно, например, от настроения диктатора или от его психического здоровья.

Доверие между правовыми государствами имеет более прочную основу еще и потому, что они лучше контролируют исполнение уже принятых реше-

¹ Ленин В. ПСС. - М.: 1967. - т.11 стр. 294.

ний. В свою очередь, неправовое государство зачастую не выполняет взятых на себя международных обязательств либо потому что игнорирует их, либо потому что не оказывается способным добиться их реализации. В таких условиях более или менее глубокая интеграция невозможна. Наглядный пример тому – неудачный опыт Союза России и Белоруссии (см. приложение №2).

И наоборот, удачный пример Европейского союза демонстрирует то, что страны, сильно различающиеся по своей истории, языку и экономическому укладу способны сформировать необходимую трост-интенсивную среду для создания единого политического организма.

1.7. Доверие и интеграция

Роль доверия в интеграционных процессах зависит от того, о каком типе интеграции мы говорим. В данном случае мы рассмотрим два типа: тот, который защищают сторонники федералистского подхода (где субъектность наций играет важную роль) и тот, который защищают функционалисты и неофункционалисты (где основные управляющие функции постепенно передаются наднациональным и не зависимым от национальных правительств органам). Обычно это разделение рассматривают в контексте именно европейской интеграции, но оно вполне мыслимо для любого международного интеграционного объединения, так как носит концептуальный характер: либо решения принимаются по принципу субсидиарности (и тогда национальные правительства обладают серьезными полномочиями и пропорциональной ответственностью, становясь как бы «субъектами федерации»), либо решения принимаются интеграционными институтами (в том числе профильными агентствами), и тогда роль национальных правительств минимальна и в перспективе может быть сведена к нулю. Эти подходы могут сосуществовать, так как страны могут договориться о каких-то сферах, которые они отдают на откуп интеграционным институтам, а какие-то сохранить за правительствами, но в рамках одной и той же сферы вопросов должна все-таки быть выбрана лишь одна из двух моделей.

В рамках федералистского подхода национальные правительства внутри интеграционного объединения становятся переговорщиками, выражающие интересы своих налогоплательщиков и это становится серьезной проблемой при выработке единой стратегии, так как ставит их в конкурентные условия. Допустим, мы имеем ряд государств, которые хотят договориться о единых торговых тарифах и исходим из того, что общая политика в сфере внешней торговли является коллективным благом, которое в долгосрочном периоде будет полезным для всех. В процессе переговоров неизбежно встанет вопрос о доверии, так как некооперативное поведение одной из стран, добившейся односторонних преимуществ, может превратить ее в безбилетника и дать ей преимущества за счет всего объединения. Как будет показано ниже, эта проблема на разных стадиях европейской интеграции была одним из ключевых препятствий в углублении интеграции. И тогда функционалистское решение, при котором полномочия передаются негосударственным интеграционным органам, становится способом сменить правила игры и снять проблему дефицита доверия, исключив возможность для некооперативного поведения. Появляется специально агентство, которое формируется не по национальному признаку правительства, не имея возможности влиять на его решения, не могут и добиваться односторонних преимуществ.

Это не значит, что проблема доверия исчезает полностью, ведь государства через другие институты могут пытаться вмешиваться в торговую политику (скажем изобретение каких-то дополнительных нетарифных ограничений или, наоборот, субсидируя экспортеров. А потому принципиально важно, чтобы наднациональный орган был достаточно полномочен и эффективен, чтобы противостоять некооперативным стратегиям. Если это удастся сделать, то, парадоксальным образом, при общем росте траст-интенсивности дефицит доверия не растет, а снижается. Более того, повышение траст-интенсивности и взаимозависимости становится дополнительным стимулом для кооперативного поведения. И, как мы увидим ниже, этот аргумент был основным у сначала сторонников создания ЕОУС, а затем у апологетов валютного союза.

Таким образом, доверие является одновременно условием и задачей интеграции. Условием – поскольку в ходе интеграционных процессов страны ставят себя в добровольную зависимость от кооперативности поведения друг друга (а это и есть определение доверия). Задачей – потому что в результате интеграционных процессов проблема дефицита доверия решается. Во второй главе доверие будет рассмотрено в обоих этих значениях на примере процесса европейской интеграции.

Глава 2 Доверие в интеграционных процессах. Опыт Европы.

Региональная интеграция – это процесс, в ходе которого государства добровольно ставят себя в зависимость друг от друга, объединяя свои экономические и политические системы. Глубина интеграции прямо пропорциональна значимости тех полномочий, которые переходят на наднациональный уровень. Чем больше суверенитета передают интеграционному объединению государства, тем сильнее их взаимозависимость, а потому и сильнее спрос на доверие. Таким образом, чем глубже интеграция, тем сильнее траст-интенсивность интеграционного объединения.

Европа, добившаяся наибольшего успеха в интеграционных процессах, как нельзя лучше иллюстрирует те условия, которые необходимы для создания траст-интенсивного интеграционного объединения. Активные дискуссии о всеобщем сотрудничестве и интеграции в Европе развивались в первой половине XX века и прерывались двумя мировыми войнами в истории. Активная экономическая интеграция и развитие международной торговли прерывались в Европе десятилетиями протекционизма и снова сменялись ориентацией на открытый рынок.

Первая половина XX века показывает, что предпосылки для европейской интеграции в экономическом плане складывались успешно, но недостаток доверия в политической плоскости не позволил использовать их и создать интеграционное объединение, хотя такая идея вполне серьезно рассматривалась европейскими дипломатами.

2.1 Доверие и истоки европейской интеграции

Евроинтеграция как идея изначально имела именно политическое, а не экономическое основание. Движение за европейскую интеграцию началось еще в 1920-х годах и одним из его родоначальников был австрийский политик Рихард Куденхофе-Канерги. Вдохновленный идеями Вудро Вильсона, в 1922 году он создал пан-европейское движение и написал работу «Практический идеализм» (Praktischer Idealismus) в которой выступил против национализма и предсказал формирование единой Европы¹. Изобретение понятия «практический идеализм» приписывают Махатме Ганди. Индийский политик понимал его как философию прагматичного достижения цели, определенной согласно моральным императивам. Собственно, именно эта философия и легла в основу идеологии либерализма (идеализма) в мировой политике. Большинство сторонников движения за объединение Европы (а среди них были и Томас Манн, Эйнштейн, Фрейд) мотивировали свои взгляды в основном политическими и гуманитарными соображениями - желанием избежать повторения мировой войны, углубить политическое и культурное взаимодействие. Экономические факторы в этот период оставались второстепенными. Сам термин «панъевропейский» в своем звучании противопоставлялся разного рода пангерманским, пантюркским и прочим националистическим концепциям. Экономический же прагматизм европейской интеграции политикам и общественным деятелям в то время не был очевиден.

И все же по меньшей мере один экономически обоснованный проект создания европейского союза возник еще в те годы. Когда 8 сентября 1929 года в обращении к Лиге Наций министр иностранных дел Франции Аристид Бриан, при поддержке своего германского противника Густава Штресемана, предложил создать Европейский Союз, он предоставил достаточно четкое экономическое основание своей идеи.

¹ Trevor C. Salmon, William Nicoll - Building European Union: A Documentary History and Analysis - Manchester University Press, 1997. .p 8.

2.1.1. План Бриана

В мае 1930 года правительство Франции разослало во все столицы Европы «Меморандум об организации режима Федеративного европейского союза». В экономических и финансовых разделах проекта содержались положения о снижении и ликвидации таможенных пошлин, о создании общего рынка товаров и услуг и другие меры, реализованные десятилетиями спустя.

Следует отметить, что объективные предпосылки для экономической интеграции появились десятилетиями раньше. Еще с 1870-х годов в мире и в особенности в Европе активно происходили глобализационные процессы: удешевление транспорта и снижение тарифных барьеров ускорило международную торговлю¹. За период с 1870-х по 1914 доля экспорта в мировом ВВП более чем удвоилась и достигла 8%², а по некоторым источникам и 11%³. Это не многим меньше, чем уровень начала 50-х годов, когда начали формироваться первые интеграционные объединения. Всего в 1914 году европейские страны экспортировали 200 млрд. золотых франков в разные регионы мира⁴. Париж, Лондон и Берлин на тот момент являлись финансовыми центрами мира.

Между тем, уровень политического доверия между странами Европы был крайне низок. В процессе быстрой концентрации капитала нарастали экономические и политические противоречия. Они могли бы быть решены путем открытого диалога, но политическая закрытость государств того времени приводила к распространению тайной дипломатии и гонке вооружений. И то и другое само по себе наглядно иллюстрирует атмосферу недоверия этого времени. Разразившаяся в скором времени Мировая война разрушила международную финансовую систему и подвигла страны Европы переориентироваться на внутренние рынки. Всплеск популярности политики импортозамещения, закрытие

¹ Глобализация, рост и бедность. .Весь мир, 2004. .с31.

² Maddison, A. 1995 Monitoring the World Economy, 1820-1992. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

³ Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. Под ред. Королева И.С. .М.: Экономистъ, 2003. С 602

⁴ Мир в XX веке. Под ред. А Чубарьян. М.: Наука, 2001 .с 261.

национальных экономик, привело к замедлению темпов экономического роста и ослаблению международной торговли, несмотря на то что транспорт продолжал дешеветь, а производительность труда расти. После кризиса 29-го года эти тенденции лишь укрепились.

Следует отметить, проект Бриана был отвергнут не по экономическим соображениям. Против выступили практически все страны Европы – и в каждом случае они руководствовались геополитическими мотивами. Сыграли свою роль противоречия между Англией и Францией, возрождающийся национализм в Германии, советское влияние в Восточной Европе (СССР не был включен в план Бриана) и многие другие политические факторы¹.

Реальные интеграционные процессы начали развиваться вскоре после Второй мировой войны – и снова мотивация для объединения была политической, а не экономической.

19 сентября 1946 года на церемонии вручения очередного почетного диплома в Цюрихе Уинстон Черчилль произнес речь, где призвал к созданию «Соединенных Штатов Европы»: «Опасность возврата к средневековью остается даже теперь. И тем не менее есть одно кардинальное средство, которое, если к нему прибегнут сообща все европейские страны, чудесным образом изменит нынешнюю картину и за считанные годы сделает всю Европу, или по крайней мере ее большую часть, такой же свободной и счастливой, какой мы видим сегодня Швейцарии <...> Нам необходимо построить нечто вроде Соединенных Штатов Европы. <...> Многие в этом направлении пытались сделать «Панъевропейский союз», в начинаниях которого активное участие принимали граф Кудеренхофе-Калерги и известный французский государственный деятель и патриот Аристид Бриан»².

Что особенно важно в этой пророческой речи – это то что залогом успеха Черчилль считал *общие принципы* и готовность их соблюдать: «Существовало

¹ Ibid .с 278.

² Черчилль Уинстон. .Мировой Кризис. Автобиографии. Речи. .М.: Эксмо, 2004. .с. 762

также много других проектов и планов и многие из них воплотились в созданной после Первой мировой войны Лиге Наций, на которую возлагались чрезвычайно большие надежды. Увы, Лига Наций надежд этих не оправдала, но не потому, что в основы ее деятельности были заложены неверные принципы и концепции, а потому что этих принципов и концепций не придерживались входившие в нее страны».

Иными словами, британский политик устанавливает прямую зависимость между приверженностью государств единым принципам и готовностью этим принципам следовать с одной стороны и эффективностью интеграционного объединения с другой. Парадоксально, но в той же речи Черчилль предлагает присоединиться к этому проекту и Советскую Россию – и это через полгода после Фултонской речи. Дальнейшее развитие политических взаимоотношений между СССР и бывшими союзниками доказало правоту его слов о единстве внутривнутриполитических принципов как условия интеграции. Хорошей иллюстрацией этой идеи стало неприятие Советским Союзом американской инициативы по послевоенному восстановлению Европы, названного планом Маршалла.

2.1.2. План Маршалла

Свою программу помощи Джордж Маршалл изложил в Гарвардском университете 5 июня 1947 года, а уже 12 июля, чтобы обсудить ее, в Париже собрались представители 16 стран Западной Европы. На совещание приглашались также представители СССР и государств Восточной Европы, но Сталин, считая американскую инициативу угрозой для социалистического строя, не допустил участия ни одного из государств, на которое распространялось влияние СССР. В итоге в 1948 году была создана Организация европейского экономического сотрудничества (ныне - ОЭСР), призванная координировать проекты по реализации плана Маршалла и СССР не было среди стран-участниц. Вот как, например, оценивалась эта инициатива в советской Военной энциклопедии:

«В действительности план Маршалла являлся выражением курса американских империалистов на закабаление стран Европы и превращение их в свой

военно-стратегический плацдарм для подготовки агрессии против Советского Союза и других европейских социалистических государств. США стремились поддержать пошатнувшиеся в результате войны позиции капитализма в Западной Европе, воспрепятствовать прогрессивным социальным преобразованиям в европейских буржуазных странах, создать объединенный фронт империализма против Советского Союза и складывающейся мировой системы социализма, против освободительного движения в мире. С помощью плана Маршалла они намеревались подорвать экономическое развитие СССР, реставрировать капиталистические порядки в тех европейских странах, где был установлен народно-демократический строй»¹.

Разногласия между СССР и остальной Европой по вопросу плана Маршалла – это наглядный пример той «мотивационного» недоверия. Советский союз был против американской финансовой помощи Европе, потому что это автоматически ослабляло бы позиции «красных» в этих странах. СССР активно пытался распространять социалистические ценности в политике и экономике, поэтому борьба за влияние в Европе между СССР и США уже было игрой с нулевой суммой.

Следует отметить, что и среди стран успешно включенных в план Маршалла и не попавших в зону советского влияния все же не было на тот момент еще устойчивого взаимного доверия. Именно для преодоления этой проблемы в Европе был принят план Шумана, заложивший фундамент Европейского союза.

2.1.3. План Шумана

9 мая 1950 года министр иностранных дел Франции Робер Шуман выступил с декларацией, в которой призвал организовать совместное франко-германское производство угля и стали под управлением Высшего руководящего органа. В своей декларации Шуман пояснил, что цель создания единого про-

¹ Советская военная энциклопедия в 8-ми томах, том 5. - Москва: Воениздат, 1972.

изводства - преодоление политических противоречий и причин для внешнеполитических конфликтов¹. Речь шла прежде всего о Франции и Германии, но к участию в этих интеграционных процессах были приглашены и другие страны.

План Шумана подразумевал больше чем просто взаимовыгодное сотрудничество на базе общих ценностей, идея была скорее в том чтобы создать общие ценности на базе экономического сотрудничества. Экономическая составляющая плана Шумана была впервые разработана Жаном Монне, который в те годы являлся руководителем французской генеральной комиссии по планированию и разрабатывал программы модернизации французской экономики. Это у Монне возникла идея привлечь в западноевропейскую горнодобывающую промышленность бывшего врага — Германию. Выход, предложенный Монне, состоял в создании международной организации, которая поставила бы под свой контроль все европейское производство угля и стали. Тем самым, с одной стороны, будет обеспечен общий рынок этих товаров, что станет способствовать хозяйственному возрождению Европы, а с другой — ни одно государство не сможет тайно использовать эти ресурсы для военных целей. Когда в 1951 году было создано Европейское объединение угля и стали (ЕОУС) именно Монне стал его первым председателем.

Необходимо подчеркнуть, что проект ЕОУС принципиально позиционировался Францией как политический, а не экономический, что для Германии имело большое значение. Вот как вспоминает Аденауэр о том моменте, когда узнал о плане Шумана:

«Утром, — пишет он, — я еще не подозревал, что наступающий день ознаменует решающий поворот в развитии Европы. В разгар заседания федерального правительства мне сказали, что специальный представитель французского министра иностранных дел желает передать мне экстренное сообщение. У него имелись два письма от Шумана, и он уведомил Бланкенхорна, что как раз в этот момент в Париже на совете министров обсуждается содержание этих

¹ URL: http://europa.eu/abc/symbols/9-may/decl_en.htm

писем. Бланкенхорн принес их в зал заседания. Одно, написанное от руки, содержало личное обращение г. Шумана. В нем он указывал, что смысл его предложения не экономический, а в высшей степени политический. Французы боятся вновь подвергнуться нападению Германии после того, как она восстановит свою мощь, и возможно, что аналогичные опасения имеют место и в Германии. Любому перевооружению предшествует увеличение производства угля, железа и стали. Если удастся создать организацию, подобную той, которая предлагается, это позволит обеим странам-участницам вовремя заметить начало подобной эволюции; такая возможность внесет успокоение в сознание французов... Я тут же ответил Шуману, что полностью поддерживаю его предложение»¹.

Иначе говоря, для Аденауэра было важно понимать, что речь идет не просто об экономической сделке, а об установлении механизма обеспечения доверия. Здесь уже не столько доверие становится условием интеграции, сколько интеграция рассматривается как условие доверия. Этот принцип установления доверия во многом схож с тем типом координации контрагентов, который Томас Шеллинг описывал как создание «института заложников», так как здесь речь также идет о добровольном формировании условий взаимозависимости.

Этот пример хорошо иллюстрирует то, что политическая интеграция и создание наднациональных механизмов управления могут восприниматься одновременно и как результат, и как инструмент формирования отношений доверия. С одной стороны, для того, чтобы Франция и Германия смогли договориться, им необходимо было уже иметь некоторое представление о целях и ценностях, а также быть достаточно открытыми друг для друга. С другой стороны, создание ЕОУС было шагом к еще большему взаимопроникновению и раскрытию экономик этих стран и к интенсификации их политического сотрудничества – что, разумеется, сильнее еще укрепило доверие между странами.

Важнейшим институциональным условием, обеспечивавшим условие для интеграции в рамках ЕОУС, делегирование государствами-участниками части

¹ Жан Монне .Реальность и политика .М: «Московская школа политических исследований», 2000. с 374.

своего суверенитета. Высший руководящий орган ЕОУС формировался из представителей государств-участников, но действовал независимо от их правительств и получил полномочия принимать решения в общих интересах государств-членов, обязательные для исполнения. Члены руководящих органов назначались по рекомендациям правительств государств-членов и с их согласия. Однако они не должны были следовать инструкциям своих правительств. Именно это и стало причиной нежелания Англии вступать в объединение: британцы видели в ЕОУС прежде всего экономическую структуру, и как страна-победитель, тогда еще не потерявшая свои имперские колонии, Англия не видела достаточно сильных экономических стимулов, чтобы идти на столь серьезные политические уступки и отдавать часть своего суверенитета.

Таким образом, Англия расценивала ЕОУС с точки зрения мотивационных факторов доверия – она взвешивала экономические выгоды и издержки, ожидая от партнеров торга. Иначе говоря, в сознании английских политиков доминировало восприятие торговли и международных отношений как равновесие по Парето, при котором улучшение положения одного из игроков может происходить исключительно за счет ухудшения положения остальных. Но в действительности идея Европейского сообщества предполагала появление общественных благ, к которым нельзя подходить с точки зрения игры с нулевой суммой.

Проблема неверного восприятия не была неожиданной для Жана Монне, об этих переговорах он отзывался следующим образом: «я понял, что потребуется время, чтобы создать климат доверия, который затем станет климатом всего Сообщества. И я отказался от мысли достичь результата немедленно»¹. Сам по себе опыт взаимодействия – это уже фактор доверия, нехватка которого ощущалась в 1950-м году. Успешный опыт взаимодействия в течение первых лет, позволил решить эту проблему, позволив им осознать, что их интересы, действительно, в достаточной степени совпадают для постоянного сотрудничества. Со временем формируется устойчивая традиция доверия, позволяющая во

¹ Жан Монне .Реальность и политика .М: «Московская школа политических исследований», 2000. .с.406

многим компенсировать проблему дефицита информации о партнере. У партнеров формируются общие ожидания и укрепляется уверенность в общности их ценностей.

Несколько лет взаимодействия позволили в 1957 году перейти на новый этап европейской интеграции, когда на базе принципов ЕОУС страны-участницы (на тот момент это Франция, ФРГ, Италия и страны Бенилюкса) решили создать общий рынок для всех отраслей экономики и на этой основе возникло Европейское экономическое сообщество.

Текст Римского договора, на базе которого было создано ЕЭС, не содержит в себе политических требований к странам-участникам, таковые появились только после появления Копенгагенских критериев¹, принятых в июне 1993 года на заседании Европейского совета в Копенгагене и подтвержденных в декабре 1995 года на заседании Европейского совета в Мадриде. Но история расширения ЕЭС показывает, что де-факто политический режим и ценности страны-кандидата играли важнейшую роль. Пример дискуссий о вступлении в ЕС этих стран Южной Европы служит хорошей иллюстрацией роли политического режима в формировании отношений доверия.

2.2. Политические режимы и доверие. Опыт Южной Европы

Среди стран Западной Европы с непреодолимыми проблемами при вступлении в ЕЭС столкнулись именно те три государства, которые отличались авторитарной формой политического устройства. Это заставляет задуматься о возможности наличия какой-то закономерности, которая служила бы препятствием для интеграции в ЕЭС недемократических стран. Рассмотрев примеры переговоров Испании, Португалии и Греции по поводу возможности присоединения к ЕЭС можно убедиться в том, что различие в форме политических режимов играло важнейшую, если не решающую роль

¹ Presidency Conclusions, Copenhagen European Council 1993, 7.A.iii URL: http://www.europarl.europa.eu/enlargement/ec/pdf/cop_en.pdf

2.2.1. Испанский вопрос в ходе европейской интеграции

После Второй мировой войны Испания автоматически оказалась в атмосфере международного недоверия. Во-первых, режим Франко во многом напоминал строй фашистской Италии или Германии, да и устанавливался он отчасти силами немецких нацистов (к примеру, гитлеровские Люфтваффе в апреле 1937 года разбомбили баскский город Гернику-и-Луно - этот сюжет, запечатленный Пикассо, стал символом Гражданской войны в Испании). Во-вторых, Испания со своей стороны тоже поддерживала фашистов во Второй мировой войне. Так, испанская «Голубая дивизия» воевала на стороне Гитлера и стояла, в частности, в Екатерининском дворце под Ленинградом. После 1945 года Испания оказалась в дипломатической, экономической и политической изоляции. Первое время это изоляция была жесткой – Испанию не принимали ни в какие международные, даже в ООН. В резолюции ООН от 12 декабря 1946 года прямо говорилось о том, что до тех пор пока режим Франко существует, страна должна быть дипломатически изолирована. Это закрыло Испании путь и в такие организации как НАТО и Западноевропейский союз.

Что не менее важно, в 1947 году Испания не была включена в план Маршалла, а затем и в Европейскую программу восстановления. Для страны, которая к этому времени уже находилась в глубоком экономическом кризисе и имела огромный внешний долг, это стало серьезным ударом.

Ситуация несколько изменилась в начале 1950-х годов, когда Франко удалось заключить договор о сотрудничестве с Португалией (на тот момент членом НАТО), а затем в 1953 году и договор о военных базах США. В том же году умер Сталин, что открыло Испании путь в ООН. Однако, несмотря на снятие политической и экономической изоляции, Испании не удастся включиться ни в одно из интеграционных объединений (Европейские сообщества, НАТО, Западноевропейский союз).

О многом говорит характерное различие в послевоенном развитии Испании и Италии после Второй мировой войны. Экономически эти страны в 1945 году мало чем отличались друг от друга – ВВП Испании насчитывал около **2100** долларов на человека в год (по паритету покупательной способности и в ценах 1990 года) ¹, ВВП Италии – около **1900** долларов. Принципиальная разница между государствами состояла лишь в том, что у Италии фашизм остался в прошлом, а у Испании – нет. Политическую ситуацию в Италии после войны сложно назвать стабильной, но причин для изоляции этой страны не было, поэтому вследствие активизации своей внешней торговли и не без помощи плана Маршалла уже к 1950-му году Италия достигла уровня ВВП по ППС в размере **3,5** тыс. долларов, а к 1960-му – **5,9** тыс. Испания же к 1950-му году так и осталась на уровне **2,1** долларов на человека, а к 1960-му году уже отставала вдвое – ВВП на душу населения достигло лишь **3** тыс. долларов.

Таким образом, экономическое отставание Испании стало не причиной, частично следствием политического недоверия, сохранявшегося в течение всего периода правления Франко. Начиная с 1958 года и во многом под впечатлением успешного создания Европейского экономического сообщества (которое изначально вызывало у Франко раздражение) Испания предпринимает некоторые шаги в сторону либерализации экономики и внешней торговли², что стало стимулом для быстрого развития страны (за это десятилетие подушевой ВВП удвоился и достиг 6 тыс. долларов). Тогда же, в 1962-1966 годах, Испания предпринимает активные попытки вступить в ЕЭС в качестве ассоциированного члена, но получает твердый отказ по политическим основаниям³.

Осознавая все недостатки исключения из европейской политики, в конце 60-х – начале 70-х годов Франко проводит ряд реформ по изменению политического режима Главной из них стал «Внутренний закон государства», который, в

¹ Angus Maddison -The World Economy: Historical Statistics. OECD Publishing, 2003. .p.58

² Stanley G. Payne - The Franco Regime, 1936-1975 .Univ. of Wisconsin Press, 1987 .p. 468

³ Julio MacLennan- Spain and the Process of European Integration, 1957-85. - Palgrave Macmillan.- p. 60

частности, разделил посты главы государства и главы правительства, которые с 1936 года объединял в своем лице Франко. Каудильо в будущем должен был назначать премьер-министра на пятилетний срок и имел возможность смещать его по личному усмотрению. Тому вменялось в обязанность формирование кабинета и председательство в Национальном совете и в Комиссии по обороне. Несколько выросли и полномочия парламента. Кроме того, в 1969 году Франко объявил своим наследником в руководстве государством принца Хуана Карлоса, что стало еще одним шагом на пути к становлению конституционной монархии.

После этих преобразований Испании удается в 1970-м году подписать с ЕЭС договор о льготной торговле. Он стал очередным стимулом к экономической интеграции Испании в Европу, хотя и несколько потерял свою силу после вступления в ЕЭС в 1973 году Великобритании, Ирландии и Дании, также ставших торговать с остальными членами по сниженным тарифам (что ухудшило позиции Испанских экспортеров). Однако, несмотря на стремление Испании присоединиться к ЕЭС, Франко не спешил с полной либерализацией внешней торговли. В 1973 году после долгих переговоров, Мадрид уже сам отказывается от подписания соглашения о свободной торговле, требовавшего окончательного отказа от политики протекционизма. Правительство Испании полагало, что если страна в последние годы развивается быстрее Европы в среднем, значит внутренняя экономическая политика проводится верно и не стоит проводить никаких крупных реформ. То, что это решение было ошибочным, стало понятно сразу же – в конце 1973 года Европа приняла на себя удар топливного кризиса, от которого пострадали в первую очередь наиболее энергоемкие и наименее технологические развитые страны, среди которых была и Испания¹. А уже через два года умирает Франко, после чего к реформам Испанию начинает подталкивать не только сложная внешняя конъюнктура, но и внутреннее поли-

¹ Joseph Harrison, David Corkill - Spain: A Modern European Economy. - Ashgate Publishing, Ltd., 2004 –p.171.

тическое давление. О том, что внутреннее давление в сторону либерализации имело место, можно судить по опросам, проведенным в 1974 году, еще до смерти диктатора. Если в 1966 году 54% испанцев полагали, что решение от лица народа должен принимать «человек с выдающимися способностями», и лишь 35% считали, что это должны быть избранные свободным голосованием люди, то в 1974 году второй вариант выбрали уже 60%¹.

Диалог с Европой начал налаживаться у Испании с 1977 года, сразу после избрания первого демократического парламента. Страна немедленно была принята в Совет Европы и вскоре, в 1979 году, официально подала заявку на вступление в ЕЭС. О желании интегрироваться в сообщество заявил еще министр иностранных дел Хосе Мария Ариельса в 1976 году, но для европейских стран важнейшим тестом готовности Испании стали именно парламентские выборы. Хотя на них победили правые, результаты были признаны и социалистами, что сделало парламент легитимным в глазах испанцев не только, но и европейских наблюдателей. С этого момента, дебаты в рамках ЕЭС о принятии Испании уже велись только в контексте экономических нюансов, вопрос о политической «совместимости» уже не поднимался. Более того, многие европейские страны готовы были пожертвовать некоторыми экономическими выгодами, чтобы наладить политический диалог с Испанией: так, например, президент Франции Валери Жискар д'Эстен поддерживал вступление в ЕЭС новой демократии, хотя и французские фермеры и рыбаки выступали против².

Испанцы надеялись, что вступление в Европейское сообщество займет два-три года и к 1982 году стран будет принята, но европейская бюрократия сильно затормозила этот процесс, чтобы снизить нагрузку на бюджет сообщества, особенно по направлению общей сельскохозяйственной политики³. Официально присоединиться к ЕЭС Испания смогла только в 1986 году.

¹ Javier Tusell, Rosemary Clark - Spain: From Dictatorship to Democracy - Blackwell Publishing, 2007- p.266

² Samuel D. Eaton - The Forces of Freedom in Spain, 1974-1979: A Personal Account.- Hoover Press, 1981 .p.111

³ Kenneth Maxwell, Steven L. Spiegel - The New Spain: From Isolation to Influence - Council on Foreign Relations, 1994 .p. 39

2.2.2. Португалия в интеграционных образованиях Европы

Как и Испания, Португалия в 1945 году была фашистским государством, поэтому действия Салазара во многом напоминали шаги Франко, предпринятые после Второй мировой войны. Салазар тоже попытался создать видимость либерализации страны: были отпущены некоторые политзаключенные, была декларируется отмена цензуры, а оппозиции удалось сформировать Движение демократического единства (Movimento de Unidade Democratica). Правда, в выборах оппозиция так и не приняла участия – их представители сняли свои кандидатуры с выборов, сославшись на сведения о готовящейся манипуляции результатами.

Между тем, в отличие от Испании, Португалия не попала в изоляцию после окончания Второй мировой войны и, в первую очередь, потому что поддерживала тесные связи с Великобританией и США, а также помогала этим странам в ходе войны (например, предоставила Азорские острова для американских и английских авиабаз). Эти связи Португалия сохранила и после Второй мировой войны и потому была включена в план Маршалла. Несмотря на тяжелую экономическую ситуацию Салазар поначалу отказался принимать экономическую помощь: в те годы он выступал за идею независимого, практически изоляционистского развития экономики Португалии и ее колоний. Однако же через два года, в 1950-м году страна была вынуждена принять 70 млн. долларов помощи из-за огромного государственного долга¹. Впрочем, сумма эта очень невелика, по сравнению, например, с 1,2 млрд. долларов, которые получила Италия. Являясь еще более закрытым рынком, чем Испания, Португалия развивалась медленнее других стран Южной Европы: в 1945 году подушевой ВВП в Португалии (1,8 тыс. долларов²) был немногим ниже, чем в Испании и Италии, но с каждым годом разрыв увеличивался все сильнее.

¹ Chipman J. NATO's southern allies: internal and external challenges. Routledge, 1988. p. 95

² Maddison A. The world economy: historical statistics. OECD Publishing, 2003. p.58

Понимая, что изоляция ослабляет Португалию, Салазар пытается наладить диалог с некоторыми западными странами, опираясь прежде всего на Англию и США. Поскольку именно эти два государства после окончания Второй мировой войны обладали наибольшим политическим весом среди стран Запада, их поддержка позволила Португалии без труда вступить в НАТО, несмотря на очевидное несоответствие содержанию преамбулы Устава Североатлантического альянса, где говорится о «принципах демократии, свободы личности и законности». Следует, впрочем, отметить, что и другие страны Европы против вступления Португалии в НАТО не выступали – условием было лишь то, что колониальные земли не попадали под пятую статью о коллективной обороне. Однако когда речь шла об интеграции в Европу, найти общий язык было куда сложнее.

Используя свои союзнические связи с Англией, Португалия в 1960-м году смогла присоединиться к числу создателей Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), куда также изначально вошли Австрия, Норвегия, Швейцария, Дания и Швеция. По сути, весь смысл этого объединения был в снижении торговых тарифов, что было приемлемо для Салазара, так как не подразумевало создания размывающих суверенитет наднациональных институтов. Политика на снижение внешних тарифов была продолжена Салазаром в 1962 году, когда Португалия также подписала соглашение с ГАТТ, обязуясь провести дополнительное снижение торговых барьеров. В целом либерализация в внешней торговле стала мощным стимулом для развития португальской экономики и прежде всего легкой промышленности, продукция которая стала активно поступать в страны ЕАСТ и прежде всего в Великобританию¹.

Однако же переговоры с Европейским экономическим сообществом, несмотря на поддержку Англии, провалились. Претензии к Португалии со стороны Европейского сообщества относились и к внешней, и к внутренней политике Салазара. Во внешней политике главным препятствием были колониальные

¹ Eichengreen B. The European economy since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond . Princeton University Press, 2007.p. 206

войны Португалии в Африке¹, во внутренней – нежелание проводить политические реформы. Именно внутренние проблемы, связанные с дефицитом демократии стали официальным обоснованием отказа в принятии Португалии в ЕЭС в 1962 году (в то же время и по тем же причинам не приняли и Испанию)².

После того как в 1968 году Салазара сменил Марсело Каэтано, у многих появились надежды на реформы, но их не произошло, что не помешало заключить Португалии в 1972 году договор о свободной торговле с ЕЭС (аналогичный договор могла подписать и Испания, но отказалась). Вопрос об интеграции в организацию, впрочем, не поднимался и казалось, еще долго не будет стоять на повестке дня. Однако после того как в 1973 году под давлением своих радикальных сторонников Каэтано ужесточил свое отношение к оппозиции, в Португалии начало укрепляться оппозиционное движение и уже в 1974 году диктатура была свергнута в ходе революции гвоздик.

Несмотря на внезапность демократической революции, португальцы оказались готовы к реформам – в стране быстро сформировался общественный консенсус в поддержку консолидации демократии, сформировалась устойчивая партийная система. В течение нескольких лет Европейское сообщество внимательно следило за демократизацией в Португалии и в 1978 году начался официальный процесс переговоров по включению страны в его состав. Как и в Испании, все политические партии Португалии, несмотря на жесткое противостояние между собой, поддерживали интеграцию страны в Сообщество, но, опять же как в случае с Испанией, из-за сложности бюрократических процедур и определенных экономических требований, официальное вступление состоялось лишь в 1986 году, на несколько лет позже, чем ожидалось.

2.2.3. Греция в ходе европейской интеграции

¹ MacLennan J. Spain and the process of European integration, 1957.85. Palgrave Macmillan. p. 9

² Magone J. The developing place of Portugal in the European Union . Transaction Publishers, 2003 .p. 26.

Победа над нацистами для Греции не означала наступления мира – в стране началась гражданская война между правительственными силами и коммунистами, в которой коммунисты потерпели поражение. В отличие от Испании и Португалии, Греция сразу взяла курс на демократические и рыночные реформы – это помогло ей быстро найти понимание у других западных демократий и получить зеленый свет на вступление в НАТО, куда Греция официально вошла в 1952 году. 1950-е годы стали для Греции эпохой быстрой политической и экономической модернизации, позволившей ей превратиться из беднейшей европейских стран в перспективную, быстро развивающуюся экономику. Так, в 1945 году подушевой ВВП в Греции (938 долларов в год) был вдвое ниже, чем в Португалии и Испании и вчетверо ниже среднеевропейского уровня. В 1959 году этот показатель уже достиг уровня 3040 долларов – это примерно столько же сколько и в Испании того времени и даже больше португальского уровня. От среднеевропейского показателя Греция пока отставала вдвое, что, впрочем, не помешало ей в июне 1959 года подать заявку на ассоциированное членство с ЕЭС¹. Переговоры прошли успешно и в ноябре 1962 года Греция получила ассоциированное членство с перспективой на полноценную интеграцию. Одно из главных условий вступления в ЕЭС – уничтожение протекционистских барьеров, поэтому 60-е года стали периодом либерализации внешней торговли страны. К 1967 году Греция практически избавилась от торговых ограничений и ее полноценное вступление в ЕЭС к этому времени могло стать реальностью. Однако же именно в этот момент молодая демократия соскользнула с пути своего развития: в стране произошел военный переворот.

За несколько недель до выборов группа крайне-правых армейских офицеров, возглавляемая бригадным генералом Стилианосом Паттакосом, а также полковниками Георгиосом Пападопулосом и Николаосом Макарезосом захватили власть путем государственного переворота. Хунта «черных полковников»

¹ Pelt M. Tying Greece to the West: US-West German-Greek relations 1949-1974. Museum Tusulanum Press, 2006. p.181

ввела в Афины и начала аресты ведущих оппозиционеров, а также всех тех, кто был уличен в симпатиях к левым. Таким образом военные попытались избежать ослабления своих политических позиций, которое сулили им грядущие выборы¹. В итоге выборы так и не состоялись, все политические партии были запрещены, проведены массовые аресты, оппозиционеры отправлены в концентрационные лагеря, вся пресса оказалась под жесточайшей цензурой, любое проявление инакомыслия немедленно подавлялось.

Разумеется, в условиях военной диктатуры ни о каком вступлении в ЕЭС речи уже не шло. Переговоры с Грецией, были приостановлены. В отличие от Португалии и Испании, Греция успела к этому времени уже вступить в Совет Европы, но после того как Amnesty International и другие правозащитные структуры опубликовали информацию о пытках в этой стране, Совет Европы начал расследование, вследствие чего Греции пришлось выйти из этой организации дабы избежать неизбежного исключения².

Впрочем, примечательно, что режим «черных полковников», тем не менее, прилагал все усилия для того, чтобы процесс интеграции возобновился. Так, например, в программной речи 16 декабря 1972 года премьер-министр Пападопулос, подчеркнув географическую, экономическую и культурную принадлежность Греции Европе, призвал «предпринять в кратчайший срок усилия по ликвидации разрыва», существовавшего в уровне экономического развития Греции и стран Общего рынка. Однако же, преодолеть этот разрыв не удалось, напротив – первый же удар по экономике, вызванный нефтяным кризисом, не только разрушил финансовую систему страны, но и привел к краху режима хунты. В 1974 году «черные полковники» были свергнуты и казнены, в Греции началась реставрация демократии. Новый премьер-министр подтвердил приверженность европейскому курсу и на этот раз уже никаких препятствие для переговоров о предоставлении стране полноправного членства не было: через несколько лет

¹ O'Donnell G, Schmitter Ph., Hixson L. Transitions from authoritarian rule: Southern Europe. JHU Press, 1986 .p.145

² Rejali D. Torture and Democracy. Princeton University Press, 2007.p.42

все формальные процедуры были пройдены и в 1981 году Греция официально стала частью ЕЭС.

Итак, опыт стран Южной Европы иллюстрирует, даже вполне сопоставимые по уровню экономического развития в послевоенный период, демократические и авторитарные страны добились принципиально разных успехов на пути интеграции. Италия, например, смогла интегрироваться на самых ранних этапах, Греция смогла добиться статуса ассоциированного члена (пока не сошла с демократического пути), а Испания и Португалия вынуждены были дожидаться свержения диктатуры, чтобы добиться начала переговоров о вступлении.

Наряду с уже описанными выше процессами, предшествовавшими созданию ЕЭС, примеры Испании, Португалии и Греции демонстрируют, что успешная интеграция требует большего, чем просто экономическая потребность в объединении сил. Интеграционное объединение – это траст-интенсивная система, и чем глубже оно становится, тем более высокие требования предъявляются к политическим режимам. Подтверждением тому служат Копенгагенские критерии для новых стран-членов, принятые в июне 1993 года на заседании Европейского совета в Копенгагене и подтверждены в декабре 1995 года на заседании Европейского совета в Мадриде.

2.3.Копенгагенские критерии

Необходимость в определении критериев для стран-кандидатов возникла после подписания Маастрихтского договора, в котором четко обозначалось, что любая европейская страна может присоединиться к Евросоюзу, если она разделяет принципы ЕС - «принципы свободы, демократии, уважения прав человека

и основных свобод, а также принцип правового государства»¹. Поскольку среди стран Центральной и Восточной Европы желающих воспользоваться этой возможностью было много, появилась потребность в более подробном описании критериев для вступления. Копенгагенские критерии включают себя политические, экономические и законодательные требования, причем среди политических критериев недвусмысленно прописаны все составляющие демократического режима²: «Кандидат сможет стать членом, если добьется стабильности демократических институтов, верховенства права, соблюдения прав человека, уважения и защищенности меньшинств, существования рыночной экономики, готовой конкурировать с рыночными силами внутри Союза».

Ценностные критерии, появившиеся в Маастрихтском договоре, и Копенгагенские критерии, ознаменовали изменение содержания Евросоюза и окончательное превращение его в союз политический. Новый Европейский союз был уже намного более сложной, развитой организацией, чем та, которая прописывалась в Римском договоре, это и отразилось в более жестких требованиях к новым странам-членам.

Следует отметить, что помимо общеполитических требований к внутренним режимам стран-кандидатов, выдвигались также требования о необходимости привести свои законы в соответствие с принципами европейского права, сформировавшимися на протяжении всей истории Союза. Условием для вступления, таким образом, была как ценностная, так и правовая конвергенция – намного более серьезные требования, по сравнению с теми, которые выдвигались в период ЕЭС.

Действительно ли эти требования были важны для ЕС? Если взглянуть на ход переговоров со странами-кандидатами, можно обнаружить, что Евросоюз всегда подчеркивает значение Копенгагенские критериев для принятия окончательного решения. Из последних примеров - переговоры о вступлении Сербии.

¹ Маастрихтский договор о Европейской союзе, 1992 URL:<http://www.eurotreaties.com/maastrichteu.pdf>

² Presidency Conclusions, Copenhagen European Council 1993, 7.A.iii URL:
http://www.europarl.europa.eu/enlargement/ec/pdf/cop_en.pdf

25 октября Совет министров иностранных дел ЕС, собравшийся в Люксембурге, поручил Европейской комиссии выработать свое мнение о возможности начать переговоры с Сербией о приеме в союз (такой документ исполнительной коллегии ЕС является необходимым процедурным этапом на пути всех кандидатов). При этом в постановлении Совета говорится, что «будущее Западных Балкан - в Европейском союзе», но продвижение каждой страны по этому пути «зависит от ее индивидуальных усилий по выполнению Копенгагенских критериев»¹.

Можно вспомнить и примеры тех стран, которые только еще начинают переговоры с ЕС: например, европейский комиссар по расширению ЕС и политике соседства Штефан Фюле неоднократно напоминал Украине о важности соблюдения Копенгагенских критериев и прежде всего о необходимости развития демократических институтов². Но самым наглядным примером в этом контексте является Турция - дискуссии о ее присоединении к ЕС будут подробнее рассмотрены ниже.

То, что Копенгагенские критерии не являются пустой формальностью – очевидно, но действительно ли они связаны с вопросом о доверии? Действительно ли их соблюдение позволяет достичь странам более устойчивого доверия, необходимого для функционирования ЕС, или же страны Евросоюза интересуются состоянием политических режимов стран-кандидатов исключительно из абстрактных идеалистических соображений?

Более подробно анализируя взаимосвязь между политическим режимом и траст-интенсивностью интеграционных объединений, можно убедиться в том, что от внутреннего устройства политической системы действительно зависит ее способность формировать достаточно устойчивые отношения доверия для успешной интеграции. Значение политического режима можно условно разделить на три важные (и взаимосвязанные между собой) составляющие: инфор-

¹ URL:<http://www.dzd.ee/?id=331611>

² URL:<http://podrobnosti.ua/interview/2010/10/01/719690.html>

мационное пространство, институты и ценности. Каждая из этих составляющих является отдельным фактором траст-интенсивности.

2.4. Факторы траст-интенсивности в Европейском союзе

2.4.1. Доверие и информационное пространство, опыт Болгарии

В главе, посвященной теории доверия, на примере дилеммы заключенного подробно рассматривалось то, как отсутствие канала для обмена информацией рождает недоверие и некооперативное поведение. То же касается и государств – непрозрачность и непредсказуемость партнера может стать серьезным препятствием для формирования траст-интенсивных отношений, в том числе и для создания интеграционного объединения.

Основную роль в формировании мирового информационного пространства играют СМИ, и чем более они свободны, тем более полной информацией обладают друг о друге страны. Соответственно, странам, не ограничивающим свободу слова, легче сформировать траст-интенсивные отношения. Это хорошо видно на примере диалога Евросоюза со странами Восточной Европы.

Часть восточноевропейских стран успешно интегрировалась в Европейский Союз, демократизировав свою политическую систему. Свободные СМИ сыграли здесь огромную роль – именно они являлись и являются сегодня гарантом прозрачности и предсказуемости этих стран. Рассматривая функцию СМИ на конкретных примерах, можно вспомнить, эпизод с распределением средств Евросоюза в Болгарии.

В июле 2008 года Еврокомиссия подготовила доклад, резко критикующий власти Болгарии за процветающие коррупцию и организованную преступность, пригрозив заблокировать выделение стране дотаций на сотни миллионов евро¹.

¹ URL: http://news.bbc.co.uk/1/hi/russian/international/newsid_7513000/7513009.stm

Еврокомиссия потребовала от болгарского правительства, возглавляемого Сергеем Станишевым, очистить административные органы страны от преступных элементов и сделать так, чтобы «щедрая помощь, которую Болгария получает от ЕС, достигала ее граждан, а не расхищалась коррумпированными чиновниками, действующими совместно с преступными группами при попустительстве властей». В докладе высказывалось мнение, что проблемы нецелевого использования европейских дотаций в Болгарии усугубляются, поскольку административно-правовая система страны слишком слаба, а сами власти не слишком стремятся изменить ситуацию к лучшему. «Несмотря на неоднократные требования Еврокомиссии улучшить в течение разумных сроков управление фондами и работу контролирующих органов, болгарские власти не дали исчерпывающих объяснений по поводу нарушений и не предприняли всех необходимых мер, чтобы исправить ситуацию», - говорилось в докладе. В связи с опасением, что помощь от ЕС может быть просто разворована, Еврокомиссия решила сократить ее на сумму, превышающую 600 млн. евро. Под угрозой оказались также шансы Болгарии присоединиться к Шенгенской зоне.

Как только в Болгарии стало известно о выводах европейских аудиторов, в стране разразился политический кризис. Оппозиция призвала к отставке президента и правительства. В канцелярию Народного собрания (парламента) был внесен вотум недоверия коалиционному правительству. По мнению оппозиционеров, власти должны понести ответственность за материальные и моральные потери Болгарии и ее граждан из-за финансовых злоупотреблений средствами европейских структурных фондов.

Этот пример наглядно иллюстрирует ту функцию, которые играют свободные СМИ в интеграционных процессах. В краткосрочном периоде они могут иногда расшатывать политическую стабильность и тем самым препятствовать интеграции. Но в таком случае истинной причиной, которая мешает установлению трост-интенсивных отношений, являются не сами СМИ, а те недостатки государства, которые они вскрывают. Если бы этого независимого механизма самоконтроля не существовало бы, то в интеграционное объединение

могли бы входить страны со скрытыми недостатками, которые сделали бы интеграционное объединение более слабым и хрупким.

При этом само по себе открытое информационное пространство еще не порождает доверие и даже наоборот, разгерметизация информационной среды может приводить к выявлению фактов, способных доверие пошатнуть. Скажем, развитие интернета позволяет все с большей легкостью выявлять и распространять сведения о коррупции, криминале и нарушении прав человека в тех странах, где основные СМИ цензурируются. Более того, интернет может играть эту роль даже в странах с развитой свободой слова, как показали разоблачения, опубликованные на портале Wikileaks. Таким образом, правильнее утверждать не то, что информационная открытость приводит к устойчивому доверию, а то что доверие, возникшее в условиях информационной открытости, более устойчиво.

Следует добавить, что информационная открытость является необходимым условием для траст-интенсивных отношений и по экономическим причинам. Когда потенциальный инвестор оценивает перспективу той или иной страны для своих вложений, он достаточно просто может посчитать потенциальную прибыль, куда сложнее оценить риски. Если он понимает, что из-за государственного контроля над СМИ, он лишен возможности адекватно представлять себе ситуацию на рынке и прогнозировать ее изменение, его доверие к этому рынку будет при прочих равных меньше, чем в стране, где СМИ не контролируются. Взаимосвязь между свободой СМИ и инвестиционным климатом продемонстрирована во множестве политэкономических исследованиях¹.

Говоря о роли открытости информационного пространства в формировании доверия в области экономических отношений, следует упомянуть, что свою роль здесь играют не только СМИ, но и аудиторы – как государственные, так и независимые. ЕС осознает их значение и потому в последнее время ужесточает

¹ Kikeri S, Kenyon T., Palmade V. Reforming the investment climate: lessons for practitioners. World Bank Publications, 2006 .p. 57

требования к ним. Так, в 2006 году Европейский Союз издал особую директиву по обязательному аудиту (“Statutory Audit Directive”, 2006/43/EC¹), сопровождаемую специальными рекомендациями:

- государственным органам надзора - принимать самое активное участие в проверках аудиторских компаний. Профессиональные объединения также могут оказывать помощь, однако здесь потребуется усиление контроля. Например, следует обеспечить подотчетность профессиональных объединений тем же надзорным инстанциям;

- странам ЕС - более четко разъяснить, что специалисты из профессиональных аудиторских организаций больше не должны играть ведущую роль в системе аудиторских проверок

- обеспечить прозрачность результатов проверок аудиторских организаций для инвесторов и иных заинтересованных сторон. Отчеты о прозрачности (“Transparency reports”), публикуемые аудиторскими компаниями, не должны содержать никаких расхождений с результатами официальных проверок. В том случае, если аудиторская фирма не следует рекомендациям по обеспечению высокого качества аудита, в своих отчетах она должна раскрывать все присутствующие недостатки своих систем внутреннего контроля.

Все эти рекомендации очень существенны для формирования единой системы эффективного аудита в рамках ЕС, но они реализуемы только при условии решения проблемы коррупционного сращивания бизнеса и власти. Попросту говоря, если страна еще не стала консолидированной демократией, выполнить эти требования ей будет не под силу, даже если ввиду той или иной экономической конъюнктуры ей удалось добиться хороших макроэкономических показателей.

Таким образом, выставляя эти требования к информационной прозрачности компаний, ЕС ставит довольно высокую планку для своих членов. Как и в случае со свободными СМИ, строгие аудиторские правила могут замедлить ин-

¹ URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2006/l_157/l_15720060609en00870107.pdf

теграцию в ЕС новой страны, но одновременно позволяют поддерживать высокий уровень траст-интенсивности среди тех стран, которые смогли привести себя в соответствие с этими нормами.

Впрочем, различие в уровне доверия между ЕС и его восточными соседями не сводится только к информационной открытости. К примеру, Турция (хотя, надо признать, и уровень свободы слова в стране не так высок¹) в ходе переговорах о вступлении в Евросоюз, сталкивается с проблемой ценностных различий, а общие ценности, как было показано в первой главе, неременное условие для выстраивания траст-интенсивных отношений.

2.4.2. Доверие и ценности – опыт Турции

То как ценности влияют на интеграционные процессы в современной Европе хорошо просматривается на примере дискуссий о возможности вступления в ЕС Турции – эти переговоры ведутся с 2005 года. Экономически эта страна отстает вдвое от среднего уровня развития ЕС (по итогам 2008 года ВВП Турции на душу населения по паритету покупательной способности составил 11,4 тыс. евро, в то время как в среднем по Европе он выше 25 тыс евро)², но не это сегодня считается главным препятствием для присоединения, ведь обгоняет же Турция, к примеру, такого члена ЕС как Болгария, чей годовой ВВП на душу населения – 10 тыс. евро.

Главные препятствия для вступления Турции в ЕС (не считая некоторых требований Брюсселя по Кипру) – опасения европейцев по поводу единства ценностей. Так, например, избранный конце 2009 года председателем ЕС Херман ван Ромпей известен своим неприятием идеи вступления Турции в ЕС. В 2004 году он в частности заявил:

¹ Согласно индексу репортеров без границ 2010 года Турция занимает в мировом рейтинге 138 место URL: <http://en.rsf.org/press-freedom-index-2010,1034.html>

² URL:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>

«Расширение Европейского союза за счет включения Турции не может приравниваться к другим расширениям, имевшим место в прошлом. Действующая в Европе система общечеловеческих ценностей, которые являются также фундаментальными ценностями христианства, потеряет свою жизненную силу с вступлением [в ЕС] крупного исламского государства – такого как Турция».

Впрочем, на тот момент ван Ромпей не был официальным представителем ЕС и эта позиция скорее отображает не более чем опасения многих европейцев. Официально ислам никогда не был препятствием для вступления Турции в ЕС. Более того, Анкара пытается представить ислам как один из доводов за включение Турции в Евросоюз: в 2008 году министр иностранных дел Турции Али Бабакан заявил, что «присоединившись к ЕС, Турция станет первой страной в Союзе, большинство населения которой исповедует ислам, что позволит ЕС иметь более репрезентативный голос»¹, имея в виду, что авторитет Европейского Союза возрастет, в таких регионах как Северная Африка, и на Ближний Восток.

Куда сложнее Турции отвергнуть те претензии, которые связаны с правами человека и ценностями демократии. В январе 2010 года Турцию с двухдневным визитом посетил глава МИД Германии, вице-канцлер Гидо Вестервелле и сделал важное заявление о поддержке немецким правительством идеи вступления Турции в ЕС (ранее Германия считалась одной из главных стран-противниц этого присоединения). Однако же вице-канцлер подчеркнул, что для реализации этой идеи Турция должна проводить дальнейшие реформы, чтобы более соответствовать европейским представлениям о демократии: «Мы все знаем, что свобода мнений, прессы и религии — это важнейшие ценности нашего европейского общества», — заявил он, добавив, что реформы в Турции на пути в Европейский союз еще не завершены².

¹ URL: <http://novosti.err.ee/index.php?26124429>

² URL: http://www.chaskor.ru/news/nemets_turku_ne_pomeha_14010

При этом немецкий политик даже и не пытался рассуждать о том, какой вред Евросоюзу может причинить включение в свой состав страны с иными ценностями. Очевидно, сам факт ценностных разногласий не дает возможность создать ту атмосферу сотрудничества и доверия, при которой интеграция была бы возможной.

Аналитики из лагеря реалполитики пренебрежительно относятся к этим ценностным факторам, считая их прикрытием для осуществления торга по конкретным практическим вопросам. Действительно, ценности нередко бывают только предлогом для реализации экономических или политических интересов, что может приводить к двойным стандартам. Из современных примеров подобных явлений можно вспомнить, например о том как активно вмешивалась Россия в политические процессы в Грузии, Украине и странах Прибалтике, объясняя это «защитой интересов соотечественников». Однако же когда в 2008 году жертвами реального ущемления прав стали граждане России в Туркменистане, в связи с уничтожением институт двойного гражданства, никакой реакции от Москвы не последовало и в лояльном Кремлю СМИ эта ситуация не обсуждалась, предположительно в связи с нежеланием российских властей портить отношения с Туркменией во время обещающих большую выгоду переговоров по закупке газа.

Политологи, разделяющие реалполитический подход к международным отношениям склонны полагать, что такая циничная модель поведения свойственна для любого государства и межгосударственного объединения. Но этот вывод – следствие недопустимого упрощения. В случае с Европейским союзом речь идет о демократических странах, где политические ценности, выражаемые властью, основаны на запросах общества. Если авторитарные правительства могут с легкостью жонглировать своими идеологическими тезисами, то демократии вынуждены оглядываться на внутреннего избирателя. Рассмотрев пример дискуссий о вступлении Турции в Евросоюз более подробно, можно обнаружить как именно работает этот механизм.

Одна из главных претензий ЕС к Турции – ущемление некоторых национальных меньшинств, причем речь здесь идет как о современной политической практике (курдский вопрос), так и о турецкой истории (до сих пор не признанный геноцид армян).

Под давлением ЕС Турция пыталась делать шаги навстречу курдам, к примеру, в 2009 году в стране открылся первый канал на курдском языке. Но политическое представительство курдом не растет, а даже наоборот – в том же году в Турции конституционным судом была запрещена прокурдская Партия демократического общества, что вызвало жесткую критику ЕС. 12 декабря 2009 года Евросоюз опубликовал заявление в котором подчеркивается, что ЕС осуждает насилие и терроризм, однако роспуск политических партий является мерой исключительного характера, которую следует применять с предельной сдержанностью.

Не менее острым вопросом является и вопрос о признании геноцида армян, причем это даже более показательный пример в данном контексте, так как в отличие от курдской темы, здесь речь идет не о требовании каких-то политических или экономических реформ, а о переоценке истории, об изменении системы ценностей.

В ноябре 2009 года представители ЕС в Стамбуле провели консультации, в ходе которых поднимались темы, ранее табуированные в Турции. Так, например, отвечая на вопрос представителя ЕС, могут ли турки с армянскими корнями занимать государственные посты, главный переговорщик со стороны Анкары Эгемен Багис отметил, что все в Турции, независимо от происхождения и религиозной принадлежности равны перед законом и после принятия некоторых законов в парламенте Турции, депутатами могут стать все те, кто сдаст специальный экзамен. «Для Высшего Национального Собрания Турции не имеет значения ни вера, ни происхождение. Все равны перед законом», - подчеркнул Багис. В том же ноябре европейский парламент призвал Турцию ратифицировать протоколы по нормализации армяно-турецких отношений, подписанные 10 октября в Цюрихе.

Очевидно, что Турция не сможет вступить в ЕС, пока не убедит Европу в готовности разделять демократические ценности. Евросоюз нуждается в легитимности как организация и нуждается в поддержке населения, которое закономерно не доверяет авторитарным государствам, подавляющим те или иные социальные группы. К примеру, во Франции проживает довольно большая диаспора армян, которая возмущена отрицанием Турцией факта геноцида. И еще в 2005 году французский президент Жак Ширак обещал в Ереване, что «вступление Турции в ЕС будет зависеть от ее готовности принять ценности Евросоюза» и «обязательно будет предполагать, что Турция почтит свой долг памяти» жертв массового убийства армян»¹.

Турция не является диктатурой, в отличие от рассмотренных выше стран Юной Европы в периода середины XX века, (в докладе Freedom House, вышедшем в 2010 году, Турции поставлена оценка 3 за гражданские права и 3 за права политические, что оценивается организацией как статус «частично свободной» страны)². Но как показывают примеры выше – ценностные различия сами по себе уже достаточны для того, чтобы сделать невозможным достаточно прочное доверие для политического интеграционного объединения. Это иллюстрирует действенность Копенгагенских критериев, о которых говорилось выше. А ведь не всегда наличие формальных условий, связанных с демократическими ценностями является реально действующим фильтром. Так, например, Турция (как и Португалия времен Салазара) является членом НАТО, хотя как раз в уставе Североатлантического Альянса принципы демократии обозначены как основополагающие, а в Римском договоре эти ценности формально не обозначены. Объяснить это достаточно просто: Евросоюз и НАТО различные по своей траст-интенсивности организации. Это различие интересно само по себе, так как иллюстрирует взаимосвязь между институциональной структурой и уровнем потребности в доверии.

¹ URL: http://news.bbc.co.uk/1/hi/russian/press/newsid_4482000/4482589.stm

² URL: http://www.freedomhouse.org/uploads/fiw10/FIW_2010_Tables_and_Graphs.pdf

2.4.3. Доверие и институты. На примере сравнения ЕС и НАТО

НАТО и Евросоюз – организации со схожим составом стран, но принципиально разные по своей структуре и функциям. Именно поэтому их интересно сравнивать с точки зрения структурно-функционального и институционального анализа. Это сравнение позволяет обнаружить, что роль доверия в формировании и функционировании этих организаций различна.

На первый взгляд, НАТО нуждается в доверии никак не меньше ЕС, ведь это военный блок, поэтому риск некооперативного поведения здесь крайне велик. Более того, знаменитая 5 статья устава НАТО предписывает расценивать нападение на одну из стран членов как на весь блок¹, и этот пункт будет работать только в том случае, если страны доверяют друг другу.

НАТО, действительно требует определенного доверия внутри организации, но делает ли это альянс траст-интенсивной организацией? Для этого надо оценить те дополнительные риски, которые берут на себя члены организации, включая нового члена. Эти риски очевидны: новая страна-член может плохо выполнять свои финансовые и политические обязательства перед организацией, становясь таким образом «безбилетником». Она может также портить имидж организации, скандально выступая на международной арене. Наконец, главный риск заключается в том, что страна может втянуться в военный конфликт с другим государством, что будет волей-неволей втягивать и в него и другие страны Альянса.

Все эти риски не так страшны для целостности организации. Что касается «безбилетников», то они уже есть в организации, но к этому относятся терпимо. К примеру, вовсе не все страны НАТО в одинаковой степени участвуют в деятельности альянса и НАТО реально озабочен этим², не всеми выполняется даже

¹ URL: <http://www.nato.int/docu/other/ru/treaty.htm>

² Sandler T., Hartley K. The political economy of NATO: past, present, and into the 21st century. Cambridge University Press, 1999 .p. 113.

основное условие по военным расходам в размере не менее чем 2% ВВП¹. Неравенство в финансировании организации особенно заметно в ходе вооруженных конфликтов с участием НАТО. Можно взять, к примеру, самую известную и успешную из таких операций – «Бурю в пустыне» проведенную в 1991-м году. Главным инициатором вооруженного противодействия Саддаму Хусейну были США, но американских средств на столь масштабные военные действия на тот момент было недостаточно. Высокопоставленные чиновники США незадолго до начала операции посетили ряд европейских партнеров по НАТО, пытаясь заручиться поддержкой. За счет международной поддержки американцем действительно удалось компенсировать 54 из 61 млрд долларов, затраченных на эту операцию, вот только среди стран НАТО лишь Германия внесла существенный взнос (6,5 млрд.), а остальные средства были получены в основном от стран Персидского залива и Японии². Более того, в ходе конфликта союзники США по Альянсу решили, что взносы будут даваться не от лица НАТО в целом, а от каждой страны в индивидуальном порядке, что отнюдь не помешало Военному комитету НАТО в мае 1991 года опубликовать торжественное заявление о выдающейся роли Альянса в урегулировании конфликта.

Таким образом, в НАТО, по сравнению с ЕС, глубина интеграции невысока. В ЕС наднациональные органы обладают существенными полномочиями в принятии обязательных решений, в то время как в НАТО речь скорее идет о согласовании интересов. Что не мешает быть Альянсу легитимной организацией в глазах как активных, так и весьма пассивных участников (показательно, что поддержка НАТО среди европейцев и среди американцев примерно одинакова: в 2008 году, согласно опросу Transatlantic Trends, 57% европейцев и 59% американцев назвали НАТО «важнейшим элементом национальной безопасности»³).

¹ Szayna T. NATO Enlargement, 2001.2015: Determinants and implications for defense planning and shaping. Rand Corporation, 2001. p. 56.

² Ted Galen Carpenter. NATO Enters the 21st Century. Routledge, 2001. p. 44.

³ URL: http://www.transatlantictrends.org/trends/doc/2008_English_Key.pdf

Довольно высокий уровень автономности в рамках НАТО означает меньшую взаимозависимость, а, следовательно, и меньшую траст-интенсивность. США могут позволить себе начинать свои собственные военные операции вне рамок НАТО. Не спрашивает Альянс и Турция, когда бомбит курдские регионы в Ираке.

Более того, интеграция в Альянс нового государства может даже снизить уровень траст-интенсивности. Вступление в НАТО будет означать то, что новая страна-член проведет конвергенцию своего вооружения под стандарты альянса и будет действовать в постоянном взаимодействии с Военным комитетом. То есть уровень взаимной предсказуемости заметно увеличится. Точно также как ЕОУС образовывался с намерением укрепить взаимное доверие за счет интеграции и взаимозависимости, так и включение нового государства в НАТО может привести к увеличению доверия и, как следствие, снижения риска конфликта.

В случае с Европейским союзом ситуация выглядит иначе. ЕС не может себе позволить того, чтобы какие-то из стран превращались в очевидных «спонсоров», как это происходит в НАТО, так как для Евросоюза экономика – и есть основная мотивация взаимодействия, страна просто выйдет из ЕС, если будет ощущать от участия серьезный экономический ущерб. Причем этот ущерб может легко возникнуть в том случае, если некоторые из стран участниц будут действовать неэффективно или некооперативно, так как уровень интеграции в ЕС намного глубже, чем в НАТО, а как следствие и взаимозависимость также намного сильнее.

Вследствие этого уровень траст-интенсивности Европейского союза очень высок и странам-членам приходится искать институциональные и нормативные механизмы, которые позволяли бы минимизировать риски от некооперативного поведения и злоупотребления доверием.

Так, например, тема доверия встает при разработке налоговой политики в пространстве ЕС. В одной из своих работ на эту тему исследователи Франк Макдональд и Стивен Дэрден иллюстрируют с помощью дилеммы заключенно-

го проблему фискальной и монетарной политики в ходе формирования валютного союза¹. Высокие налоги помогают пополнять бюджет, но если какая-либо из европейских стран решит поставить налоговую планку ниже остальных, она притянет к себе предпринимателей из соседних стран, оказавшись своего рода «безбилетником». На сегодняшний день членам Евросоюза более или менее удается договариваться о том, чтобы не использовать «безбилетные» механизмы в своей национальной налоговой политике, но этой стратегией пользуются несколько офшорных центров, базирующихся в Европе.

Решить эту проблему можно лишь выстроив институционально-правовую систему таким образом, чтобы налоговая конкуренция как таковая была уничтожена. ЕС ведет борьбу с офшорами с 1997 года, когда был издан Кодекс поведения по налогообложению коммерческой деятельности. Параллельно с ЕС у ОЭСР вышел в 1998 году доклад о пагубной налоговой конкуренции. С тех пор многие юрисдикции подтвердили желание быть более прозрачными и обеспечивать обмен информацией. Например, Швейцария, Лихтенштейн, Сан-Марино, Монако, Андорра, Гернси, Остров Мэн, Джерси, Нидерландские Антильские острова, Аруба, Ангилья, Британские Виргинские острова, Каймановы острова, Монтсеррат, Теркс и Кайкос заключили с Европейским сообществом соглашения об исполнении «Директивы ЕС о налогообложении сбережений», которая в случае не раскрытия или отказа в идентификации конечного получателя - физического лица процентного дохода предусматривает удержание налога у источника (20% - с 1 июля 2008 года, и 35 % - с 1 июля 2011 года). Новая волна борьбы с «налоговыми убежищами» началась после мирового экономического кризиса 2008-го года. Ряд вышеперечисленных стран, а также некоторые другие государства Европы, такие как Люксембург и Австрия рискуют попасть в черные списки ОЭСР, из-за недостаточной прозрачности налоговой системы.

¹ McDonald F., Dearden S. European economic integration, Pearson Education, 2005. p80.

Однако уничтожение офшоров не снимет целиком проблему финансового неравновесия. Проблема состоит в том, что разные страны Европы, несмотря на всю гомогенизацию последних десятилетий, по-прежнему различаются и по производительности труда, и по уровню жизни (а значит и стоимости рабочей силы), и по ориентации производства. Кроме того, они отличаются по своим традициям взаимоотношения государства и общества: скажем в Швеции налоговое бремя с давних пор составляет более 50% ВВП, в то время как в таких странах как, например, Великобритания оно колеблется в районе 35% - причем уровень жизни (ВВП на душу населения по паритету покупательной способности) в обеих странах примерно одинаков – 36 тыс. долларов на человека в год¹. Вопрос о том, нужно ли гомогенизировать их налоговые системы неоднозначен, жители каждой из этих стран чувствуют себя в праве самостоятельно определять, какие экономические полномочия они готовы дать своим государствам.

Тем самым, уровень доверия со стороны населения к интеграционным институтам ограничен легитимностью национальных правительств. Европейцы не готовы делегировать все полномочия наднациональным инстанциям в том числе и потому, что хотят сохранить национальные различия своих политэкономических систем. А это означает, что политика внутриевропейской унификации, даже когда ее целью стоит сделать интеграционные институты более устойчивыми и эффективными, совсем не обязательно будет приводит к росту доверия к ним европейцев, а может быть и напротив – снизит это доверие. Интеграция неизбежно влечет за собой к изменению экономической структуры, и хотя (как показывает статистика последних десятилетий) это положительно влияет на экономические показатели Евросоюза в целом, но для отдельных стран или социальных групп реформы могут быть болезненны (что, конечно, сказывается на доверии к интеграционным институтам). Это неравновесие - серьезный риск для интеграционных процессов.

¹ URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/update/01/index.htm>

Как же в таком случае удастся так скрепить институциональных механизм, чтобы он не развалился обратно на национальные государства при первом же конфликте интересов.

Во-первых, такие демократические институты как парламент и независимые СМИ, которые на этапе вступления могут играть иногда даже тормозящую роль, выступают как стабилизирующий фактор уже после формирования интеграционного объединения. Что касается СМИ – этот эффект уже описывался выше. Что же касается парламента – то здесь можно привести пример формирования ЕОУС, которое проходило с большим трудом именно из-за инерции внутриполитических сил, в то время как Шуман от лица Франции и Аденауэр от лица Германии на высшем уровне уже пришли к принципиальному согласию. Жан Монне, наблюдая за этим, находил это вполне естественным и даже обосновывал необходимость такого барьера для принятия решений:

«Какими бы проницательными ни были эти руководители, им бывает очень трудно и зачастую просто невозможно изменить порядок вещей, за поддержание которого они отвечают. Внутренне они могут быть убеждены в необходимости изменений, но они обязаны давать отчет парламенту и общественному мнению, и их связывают управленческие структуры, стремящиеся оставить все как есть. Все это вполне естественно. Если бы правительства и их администрация были готовы в любой момент менять существующий порядок, то в результате получилась бы перманентная революция, воцарился бы непрекращающийся сумбур. Я по опыту знал, что изменения могут происходить только под внешним воздействием и под давлением необходимости, но это не значит — обязательно путем насилия. Государственные деятели стремятся сделать как лучше, а главное — хотят, чтобы кто-нибудь вывел их из затруднительного положения, но у них не всегда есть время и желание что-то придумывать самим.

Они открыты для творческих предложений, и тот, кто сумеет такие предложения представить, имеет хорошие шансы быть услышанным»¹.

Иными словами, парламент и общественное мнение – это инерционные механизмы, которые выступают своеобразным фильтром при принятии решений. И эта инерционность – страховка от «перманентной революции» и нестабильности, способной разрушить интеграционное объединение.

Сегодня институциональная система ЕС настолько сложна, а число и сложность проблем настолько выше, чем при создании ЕОУС, что это требует новых структурных решений. Институциональная система ЕС выстроена так, чтобы компенсировать дефицит вертикального доверия за счет пластичности в механизме принятия решений. Помимо того что в ЕС существуют прототипы трех ветвей власти (в чем не нуждается НАТО, например), Евросоюз также старается привить своим принцип субсидиарности, чтобы не делегировать «наверх» те решения, которые могут приниматься на низовом уровне. Субсидиарность позволяет огромному бюрократическому аппарату ЕС производить «точную настройку» своих механизмов в регионах, учитывая местную экономическую и социальную специфику. Эта децентрализация управления становится возможной в том числе и потому, что на низовом уровне институты – как государственные так и независимые – отлично научились общаться и договариваться без посредничества интеграционных институтов.

Именно это низовое взаимодействие, создание бесконечного множества различных коммерческих и некоммерческих структур, пользующихся прозрачностью внутриевропейских границ, позволило создать ту социальную ткань, которая позволяет европейцам понять, зачем им нужен Европейский союз. Социологические исследования показывают, что прежде всего разрастание *горизонтальных* институциональных сетей – основной двигатель укрепления дове-

¹ Монне Ж. Реальность и политика .М: «Московская школа политических исследований», 2000. с 353.

рия и формирования единой европейской идентичности¹. Сам вопрос о доверии между странами начинает приобретать довольно неопределенный смысл, так как субъекты доверия срастаются между собой. Можно ставить вопрос о доверии между двумя братьями-близнецами, но насколько осмысленным этот вопрос был бы, если бы речь шла о сиамских близнецах?

Впрочем, метафора с сиамскими близнецами не совсем точна – сросшиеся тела не имеют своих «центров принятия решений», да и взаимное недоверие среди сиамских близнецов представимо (зафиксированы случаи даже того, как у людей при поражении мозолистого тела мозга полушария «конфликтовали» друг с другом, и одна рука намеренно мешала что-то делать другой). Более точной метафорой для интеграционного объединения было бы отношение между семьями. Вопрос «конфликтуют ли между собой Монтекки и Капулетти?» имеет разные ответы в зависимости от того, говорим ли мы о семьях в целом, либо конкретно о Ромео и Джульетте. То, что происходит в последние десятилетия в Европейском Союзе, будет при такой аналогии не просто увеличением контактов между семьями, но и изменением нравов, при котором Ромео и Джульетта могут уже встречаться не особо спрашивая разрешения. В такой ситуации вопрос о доверии между семьями теряет смысл, уступая месту вопросу взаимоотношений каждого из членов семьи в отдельности. И что особенно важно, уровень конфликтности между семьями в целом при этом снижается, так как ссора между представителями разных семей не становится общей проблемой. И когда члены разных семей переженятся друг с другом разделить их по родам уже будет невозможно. Та же логика работает и в интеграционном объединении. Депутат парламента, чиновник, бизнесмен или глава правозащитной организации, вступая во взаимоотношения с иностранными коллегами, находит с ними больше общего, чем он нашел бы в своей же стране с представителями других

¹ Ireneusz Pawel Karolewski, Viktoria Kaina - European identity: theoretical perspectives and empirical insights - LIT Verlag Berlin-Hamburg-Münster, 2006. .p.113

социальных групп. Когда в Европе съезжаются лидеры стран Восьмерки, то чиновники из европейских стран оказываются по одну сторону баррикад против активистов из тех же самых стран, причем и те и другие по-своему выражают национальные интересы. Конфликты интересов внутри ЕС все меньше коррелируют с политической географией.

Таким образом, размывание суверенитета делает общее равновесие устойчивым, решая проблему потребности в высоком уровне доверия. Это хорошо иллюстрируется тем тестом на доверие, который прошел ЕС во время недавнего экономического кризиса. В 2009 году 20 стран из 27 превысили установленную Пактом стабильности границу государственного долга в 3% от ВВП, причем в Греции, пострадавшей больше всех, он вырос до 12%. Кризис существенно увеличил разрыв в экономическом положении стран Европы: Ирландия, страны Прибалтики и некоторые восточноевропейские страны оказались на грани банкротства, а такие страны как Швеция пострадали не очень существенно. Однако движение в сторону закрытия рынка не происходит, в ноябре 2008 года странам удалось договориться о выделении 200 млрд. долларов на антикризисные меры, а в марте 2009 года был создан и специальный антикризисный фонд в размере 50 млрд. евро (как заявил председатель Еврокомиссии Жозе Мануэль Баррозу, «это станет очевидным сигналом того, что страны-члены придерживаются принципов солидарности и готовы поддержать друг друга в условиях глобальной рецессии»). Более того, не исключено, что кризис послужит поводом для углубления европейской интеграции. Во всяком случае, глава МВФ Доминик Стросс-Кан уже предложил странам Восточной Европы переходить на евро, для решения своих финансовых проблем.

На этом примере мы видим, что система институтов, интенсивно развиваясь в траст-интенсивной среде, на определенном этапе достигает такого состояния, при котором даже резкое повышение рисков, которые на первоначальном этапе разрушили бы доверие, не мешает системе успешно функционировать. Срабатывает так называемая «институциональная ловушка» известная как QWERTY-эффект. Во время кризиса она сработала как с евро так и – даже в

большой степени – с долларом. Подробнее эта проблема рассмотрена в Приложении №1.

Вызов для институциональной системы ЕС заключается в том, что ее политика постоянно нуждается в легитимации со стороны граждан, как во время парламентских выборов, так и во время принятия новых интеграционных документов. В НАТО такого механизма гражданского контроля нет, во значительно снижает остроту проблему «вертикального» доверия. В Евросоюзе же эта проблема стоит очень остро, так как институциональный и правовой механизм ЕС довольно сложен и обычные граждане просто порой недостаточно компетентны, чтобы оценивать его эффективность.

Неудачная попытка принятия европейской конституции, а также проблемы при принятии Лиссабонского договора продемонстрировали, что даже в ситуации, когда экспертное сообщество и политические лидеры одобряют реформы, общественное недоверие может стать непреодолимой преградой. Евроскептицизм в данном случае оказывается прямым результатом банального дефицита знаний в широких слоях о том, что именно из себя представляют реформы и зачем они нужны. Неэффективная информационная политика по разъяснению сути европейской конституции привела к тому, что когда во Франции и Голландии решили проводить референдум по этому вопросу оказалось, что преобладающее большинство граждан не имеет представления о содержании 500-страничного основного закона, а вернее имеет очень странное представление о его сути.

После провала референдума по евроконституции во Франции в 2005 году был проведен соцопрос, который показал, что среди проголосовавших «против» 31% мотивировали это опасением усиления безработицы, 26% - ослаблением французской экономики в целом, еще 19% посчитали конституцию «слишком либеральной» с экономической точки зрения, а 18% просто таким образом выразили свой протест президенту и правительству Франции. Ни один из этих доводов не имеет никакого отношения к сути этого документа, то есть

по сути французы отвергли не конституцию, а нечто совершенно иное, что им никто и не предлагал.

Таким образом, доверие требует не только *возможности* получить информацию об объекте доверия, но и реальных условий для того, чтобы эта информация была должным образом донесена до субъекта доверия. Это уже вопрос не об открытости информации, а об институциональном устройстве системы, которая, во-первых, не должна быть слишком сложной и оторванной от населения, а во-вторых, не должна требовать легитимации там, где рядовой избиратель просто некомпетентен.

Что касается первого пункта – то Евросоюз активно ведет работу в этом направлении. Несмотря на все трудности ЕС пытается унифицировать свое нормативно-правовое пространство, построить его на общих стандартах, что, конечно, упростит структуру. Параллельно действующие органы должны становиться более эффективными и менее бюрократизированными. Эта цель обозначена в принятой в 2001 году стратегии под названием Белая книга по европейскому управлению¹. На эти задачи нацелен и Лиссабонский договор, который призван четче определить разделение полномочий между органами и сделать их более эффективными.

Что же касается проблемы компетентности граждан ЕС в вопросах по которым они голосуют, то в этом направлении Евросоюзу еще предстоит проделать серьезную работу. На сегодняшний день видно, что обычные европейцы в большинстве своем довольно смутно представляют себе устройство Евросоюза и демонстрируют низкую явку на выборах в Европарламент. В этой ситуации, когда правительство какой-нибудь из стран-членов выносит вопрос о принятии нового общеевропейского договора на референдум, как это было дважды в Ирландии по поводу Лиссабонского договора, это воспринимается едва ли не как недружественный шаг по отношению к Брюсселю, потому что большинство голосующих предварительно не читают документ и отдаленно представляют себе

¹ URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52001DC0428:EN:HTML>

его суть. Впрочем, большинство стран-членов ЕС благоразумно не выносят подобные вопросы на суд всего населения.

Если институциональная система ЕС будет продолжать развиваться в том же направлении, что и сегодня, то вопрос о политическом доверии между странами Евросоюза будет звучать так же странно, как звучал бы вопрос о доверии между штатами в США.

Следует также отметить, что и НАТО не стоит на месте и постепенно эволюционирует из оборонного в политический союз, что подразумевает и рост траст-интенсивности отношений внутри Альянса. Ценностный фактор уже играет более значимую роль, чем в те времена, когда в состав НАТО включались Португалия и Турция. Это проявляется, например, в ходе возобновленной недавно дискуссии о возможности вступления России в НАТО. Наиболее напряженное отношение к этому вопросу у стран Восточной Европы, поэтому автор данной диссертации обратился в сентябре 2010 года к президентам Латвии, Литвы, Эстонии и Польши с просьбой разъяснить свою позицию по поводу возможности вступления России в Альянс. Все четыре государственных лидера - президент Польши Бронислав Коморовский, президент Эстонии Тоомас Ильвес, президент Литвы Даля Грибаускайте и президент Латвии Валдис Затлерс – сошлись во мнении, что для вступления России существует лишь одно, но принципиально важное препятствие: Россия не разделяет демократические ценности (в частности были обозначены такие проблемы как политическая цензура, отсутствие свободы собраний и несвободные выборы). Нельзя исключать того, что озвученные причины нежелания некоторых стран-членов НАТО видеть Россию в составе Альянса не искренни или не полны. Однако сам факт того, что официальные представители государств озвучивают ценностные разногласия как причину отказа от включения, свидетельствует о новом позиционировании НАТО как прежде всего политического союза, и с этим позиционированием придется считаться потенциальным новым членам.

Итак, сравнение ЕС и НАТО позволяет увидеть, что более высокий уровень траст-интенсивности требует более развитой системы институтов, способ-

ной, в том числе, решать проблему безбилетника. И нет более удачной и, одновременно, более актуальной иллюстрации разработки такой институциональной системы, чем работа над созданием валютного союза. Союза, который сегодня продолжает проходить испытание на прочность.

2.5. Доверие и эффективное управление. Проблема Евро.

Валютная интеграция в Европе шла параллельно процессу объединению рынков и, как и в целом при европейской интеграции, траст-интенсивность с каждым новым шагом все нарастала.

С июня 1950 г. в Европе действовал многосторонний клиринг — Европейский платежный союз (ЕПС), в котором участвовали 17 стран Западной Европы. Расчеты ЕПС осуществлялись в условной расчетной единице — эпунит, золотое содержание которой было эквивалентно доллару. Задача ЕПС состояла в ежемесячном многостороннем зачете всех платежей стран-участниц с ограниченным кредитованием должников. При этом банк международных расчетов ежемесячно выводил сальдо каждой страны. Кроме того ЕПС служил для уравновешивания кредитных и платежных операций стран Западной Европы путем покрытия возможного дефицита, образующегося у некоторых стран за счет фонда, финансируемого частично странами участницами, но в основном США. Клиринговый механизм позволил провести многосторонний зачет, уменьшив на 45% объем взаимных требований, и сэкономить странам золото-валютные резервы.

Уже на этом этапе встала проблема безбилетника. Такие страны как Франция, Англия, Турция, Норвегия, Португалия, Греция, имели хронический дефицит платежного баланса и постоянно нуждались в кредитах во внешней торговле. Главным же кредитором среди европейских стран уже тогда выступала ФРГ.

В 1955 году европейские страны решили перейти к конвертируемости их национальных валют в доллары и приняли так называемое Европейское валют-

ное соглашение. Тем самым произошла замена Европейского платежного союза новой международной системой платежей, в рамках которой все операции должны были осуществляться в золоте или конвертируемой валюте. Окончательно соглашение вступило в силу в декабре 1958 г. после создания Банка международных расчетов (Bank for International Settlements), предназначенного для работы в качестве агента по финансовым операциям. Хотя автоматическое предоставление кредитов было ликвидировано, Соглашение предусматривало создание Европейского фонда который мог бы финансировать временный дефицит платежных балансов. Международные расчеты в основном стали осуществляться банками на двусторонней основе через валютный рынок.

Наконец с 1973 г. в силу вступило новое валютное соглашение в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и создан валютный комитет, в частности, для наблюдения над функционированием валютных рынков. Потребность в таком органе была особенно высока в связи с тем, что после отмены американцами обмена долларов на золото начала рушиться система фиксированных валютных курсов. В апреле 1975 г. была введена европейская расчетная единица - ЕРЕ (European unit of account - EUA), курс которой зависел уже не от доллара, а от рыночной стоимости составляющих ее европейских валют. Эта единица использовалась в межгосударственных расчетах и бюджете ЕЭС, в операциях Европейского инвестиционного банка.

Следующий шаг был сделан Европейским советом в 1978 г., когда было принято решение о создании Европейской валютной системы. 13 марта 1979 г. появилась европейская валютная единица - «экю» European currency unit - ECU) и которая стала базой установления курсовых соотношений между валютами стран - членов ЕЭС, а также использовалась для расчётов между их центральными банками и как счётная единица в специализированных учреждениях и фондах ЕЭС. Стоимость ЭКЮ определялась по методу валютной корзины, включавшей валюты всех 12 стран ЕЭС на тот момент.

До этого момента валютная интеграция представляла по сути все более плотную координацию европейских экономик и не лишали национальные цен-

тральные банки самостоятельности. Все начало меняться с 1985 года, когда был подписан Единый европейский акт, нацеливающий страны сообщества на создание единого рынка к 1992 году, а вслед за актом и план Делора, который подразумевал учреждение наднационального Европейского валютного института в составе управляющих центральными банками и членов директората для координации денежной и валютной политики, а также единую валютную политику.

Переход на новый этап интеграции во многом напоминал процесс создания ЕОУС, разве что в роли Жана Монне выступал теперь глава Еврокомиссии Жак Делор. Во-первых, примечательно, что и первые идеологи европейской интеграции, придумавшие ЕОУС (такие как Монне, Шуман и другие), и Жак Делор, ставший идеологом единого рынка, а затем и валютного союза, публично представляли свои экономические проекты как средство достижения более важной цели: политического объединения. Так, например, в 1993 году Делор говорил, выступая на французском радио: «Если бы задача сводилась к созданию единого рынка, я не пошел бы в 1985 году на эту работу. Мы здесь не для того, чтобы создавать единый рынок – это меня не интересует, - а для того чтобы создать политический союз»¹.

Во-вторых, сходным образом протекал процесс переговоров. Сначала каждая из стран пыталась, углубившись в детали, «выбить» себе наиболее выгодные условия и в этом формате торга переговоры неизбежно заходили в тупик. Согласовать все интересы между собой было невероятно сложно. И лишь сменив в целом приоритеты, убедив все стороны перейти на более высокий уровень интеграции, удалось добиться более кооперативного поведения от каждого из участников. Посадив участников в «общую лодку» проще добиться того, чтобы они действовали сообща. Те, кто оказался друг с другом в одной лодке будут, осознавая общность интересов, больше доверять друг другу, и это уже

¹ Грант Ч. Делор. Добро пожаловать в дом, который построил Жак. М, 2002.

само по себе, как оказалось, служит мотивацией, для того чтобы в эту лодку садиться.

После того как этот этап евроинтеграции был закреплен Маастрихтским договором, началось активное создание единой валютной системы, главным институтом которой стал европейский центробанк. Среди функций ЕЦБ оказались и такие важные полномочия как:

- выработка и осуществление валютной политики зоны евро;
- содержание официальных обменных резервов стран зоны евро и управление ими;
- эмиссия банкнот евро;
- установление основных процентных ставок.
- поддержание ценовой стабильности в еврозоне, то есть обеспечение уровня инфляции не выше 2 %.

ЕЦБ смог почувствовать свои полномочия в полную силу после кризиса 2008 года, когда многие страны оказались в тяжелой финансовой ситуации. Сначала ряд политических условий был выдвинут Греции, а затем, например, в сентябре 2011 года правительству и парламенту Италии стали намекать, что, если они не сократят бюджетный дефицит в должном объеме, то ЕЦБ просто перестанет покупать итальянские облигации, а именно за счет этой операции, итальянская бюджетная система еще хоть как-то функционирует. Более того, тогда же Жан-Клод Трише (глава ЕЦБ на тот момент) выступил с предложением вообще упразднить должности министров финансов в странах еврозоны и вместо этого ввести некоего единого министра финансов, который будет проводить бюджетную политику в каждой отдельно взятой стране. Чуть позже Член правления Европейского центробанка (ЕЦБ) Юрген Штарк развил эту идею, заявив о необходимости формирования единого бюджетного агентства в рамках министерства финансов зоны единой европейской валюты: "Это агентство может стать ядром Европейского министерства финансов. В конце концов его создание должно вылиться в изменение договора о Европейском

союзе, для того, чтобы иметь полномочия на вторжение в управление национальными бюджетами. В противном случае у нас никогда не будет бюджетной дисциплины, необходимой для бесперебойного функционирования валютного союза¹". Бюджетное агентство пока не создано, но вот в банковской сфере переход управления на наднациональную сферу идет весьма успешно : 29 июня 2012 года на саммите ЕС было решено создать банковский союз, суть которого заключается в том, что любой европейский банк, испытывающий проблемы, будет получать деньги непосредственно из создаваемого общеевропейского фонда финансовой помощи объемом €500 млрд, минуя национальные правительства². Смысл решения в том, чтобы, не усугублять долговые проблемы правительств. Банки должны подчиняться требованиям нового общеевропейского надзорного органа (роль которого уже выразил готовность играть ЕЦБ). Кроме того, на том же саммите было принято решение покупать из фонда финансовой помощи новые выпуски облигаций отдельных стран (ЕЦБ это решение поддержал — он сам не раз занимался покупкой облигаций отдельных стран. В 2010 и 2011 году он купил этих облигаций на €200 млрд). Может показаться, что такое решение лишь повысит стимул национальных правительств играть роль безбилетника, но в действительности это, наоборот, приведет, во-первых, к увеличению к росту полномочий Брюсселя (ведь скупка гособлигаций может происходить в обмен на выполнение тех или иных требований), а во-вторых, к выравниванию цен на гособлигации разных стран-членов, что станет важным шагом на пути создания единых европейских облигаций (об этом уже и сегодня говорят многие, включая итальянского премьера Марио Монти).

Эти тенденции иллюстрируют окончательный переход от «Европы наций», выражаясь языком Де Голля, к централизованному наднациональному управлению в области финансов. Причем переход этот осуществляется в момент кризиса, когда спрос на взаимное доверие оказался особенно высок. Это не слу-

¹ URL: <http://www.ria.ru/economy/20111014/459062343.html>

² Минаев С. Похищение Европой. - Коммерсантъ Власть, №28 (982), 16.07.2012

чайное совпадение, а закономерность: чем сильнее кризис, тем выше потребность в эффективной кооперации, и тем болезненнее проблема безбилетника, а следовательно тем выше потребность в эффективных и влиятельных наднациональных структурах. Уравновесить центробежные силы, связанные с финансовыми проблемами, могут только центростремительные силы, связанные выгодами от эффективной кооперации.

После введения единой валюты последствия бюджетной политики каждой из стран зоны евро стали автоматически сказываться на всех участниках, то есть заработало правило равновесия Нэша, когда никто не хочет вкладывать в общую копилку больше, чем партнер. И чем больше взносы, тем более требовательны партнеры к соблюдению друг другом взятых на себя обязательств.

В валютном союзе централизована валютная политика, но по-прежнему децентрализована бюджетная, и каждая из стран осознает, что если она себе позволит небольшое превышение дефицита не скажется на валютном курсе – в итоге нарушать понемногу начинают все, что, во-первых, провоцирует рост процентной ставки, которая сказывается уже на всех странах еврозоны, включая и тех, кто бюджетную дисциплину соблюдал, а во-вторых, в конечном итоге начнет подрывать доверие к евро¹. Отсюда и произрастает необходимость расширения полномочий таких наднациональных органов как ЕЦБ. И, похоже, центральный банк их получит. 20 марта 2013 года представители Европарламента и государств-членов ЕС достигли² предварительной договоренности по нормативно-правовой базе, которая позволит наделить ЕЦБ функциями единого банковского регулятора региона в полном объеме. ЕЦБ будет осуществлять надзор за всеми 6 тысячами банков, работающих в еврозоне, и сможет напрямую оказывать финансовую помощь тем из них, кто оказался в затруднительном положении. При этом парламентарии получают возможность влиять на назначение председателя наблюдательного совета ЕЦБ и его заместителя. Од-

¹ Jacques Pelkmans. European integration: methods and economic analysis. Pearson Education, 2006 – p.51

² ЕС достиг предварительного соглашения о передаче ЕЦБ функций банковского регулятора, Интерфакс, 20.03.2013, URL: <http://www.interfax.ru/ifx.asp?id=1d2763d9-f9cf-a343-99c9-b61d8b34dee2>

новременно Европейское банковское управление (European Banking Authority, ЕВА) теперь наделено более широкими полномочиями по истребованию информации у национальных банковских регуляторов.

Однако же, усиление наднационального банковского контроля еще не до конца решает проблему долговой дисциплины, так как не касается государственных долгов. Институциональная теория подсказывает два возможных варианта этой проблемы: формальный и неформальный. В первом случае, санкцией для страны-нарушителя будет, собственно, лишение доверие со стороны остальных участников, что в данном случае означает исключение из зоны евро. Второй вариант – формальный - подразумевает возможность некоего специального органа принуждать страну-участницу к исполнению обязательств. Но сегодня такие формальные инструменты принуждения еще находятся только в процессе создания, поэтому на вооружении стоит только первый вариант, и он не самый удобный, ведь он не подразумевает «тонкой настройки» - страна либо уж является полноправным членом зоны евро, либо нет.

Кроме того, этот вариант неудобен из-за эффекта институциональной ловушки, из-за которой издержки на имплементацию решения оказываются выше, чем выгода от его последствий. Что мешает Евросоюзу попросту исключить Грецию из зоны евро и тем самым укрепить доверие внутри валютного союза? Содержание безбилетников обходится недешево: в 2011 году ЕС выделил Греции кредитов более чем на 40 млрд. евро. Кроме того для спасения таких стран как Греция пришлось разработать антикризисный план, предусматривающий увеличение объема Европейского фонда финансовой стабильности (EFSF) до €500 млрд. (В 2013 году на рекапитализацию греческих банков из этого фонда уже было выделено еще 50 млрд. евро). Очевидно, что Германия, например, свои финансовые проблемы могла бы решить и без этого фонда, но тем не менее даже немецкий канцлер Ангела Меркель выступила против исключения Греции из зоны евро. Ведь вслед за Грецией вопрос о доверии возникнет и к таким странам, как Испания, Италия и Португалия. «Дефолт Греции повлечет не-

контролируемый эффект домино. Для меня это неприемлемо, ущерб экономикам будет непредсказуем» - заявила она в сентябре 2011 года, выступая перед своими однопартийцами из ХДС.¹ Пока же греческие проблемы по-настоящему ударили только по Кипру, но в масштабах экономики Еврозоны это, похоже, решаемая проблема.

С одной стороны, взаимозависимость, свойственная траст-интенсивному объединению, делает его уязвимым в момент кризиса. С другой стороны, когда Греция все же выберется из своих долговых проблем, причем – после проведенных реформ - с более эффективной экономикой, то на структуру валютного союза можно посмотреть с другой стороны. Будучи траст-интенсивной системой, валютный союз оказывается одновременно более гибким и мобильным. В тех системах, которые построены не на доверии, а на обязательствах, при неисполнении условия контракта этот контракт перестает работать. В траст-интенсивных системах проблемы одного участника автоматически становятся общими проблемами, но контракт при этом не разрывается автоматически – то есть участники имеют больше свободы действий. Они могут и исключить своего партнера из своего клуба, а могут и решить, что в интересах долгосрочного развития простить его и попытаться вместе с ним исправить ситуацию. Сейчас, похоже, ЕС идет по второму пути.

Насколько этот второй путь окажется успешным, зависит от институциональной структуры, которая будет выстроена в контексте нынешних экономических реалий. Если идея по усилению полномочий наднациональных финансовых институтов ЕС воплотится в жизнь, то весьма вероятно, что на выходе из кризиса Евросоюз (и еврозона) будет сильнее и эффективнее, чем до него. Дополнительные полномочия позволят добиться больших результатов в финансовой дисциплине и решении проблемы безбилетника, а значит и укрепить тот фундамент, на котором базируется доверие между странами участниками. Многие эксперты сходятся на том, что будущее еврозоны во многом зависит от то-

¹ РБК: А.Меркель: Дефолт Греции неприемлем URL: <http://top.rbc.ru/economics/23/09/2011/617172.shtml>

го, удастся ли странам-членам наладить координацию фискальной политики – а это можно сделать за счет усиления ее наднационального регулирования (такой лейтмотив, например, прослеживается в подборке статей собранных в опубликованной в 2010 году под эгидой CEPR брошюре «Completing the Eurozone Rescue», посвященной спасению зоны евро¹).

И весь смысл траст-интенсивной структуры, в том что доверие позволило европейским странам *сначала* перейти на единую валюту (и необходимую для этого институционально-правовую структуру), а уже затем настроить функционал этих институтов должным образом, чтобы согласовать общие интересы. Если бы эта структура не была траст-интенсивной, если бы она опиралась бы исключительно на обязательные к исполнению жесткие взаимные договоры (ну, например, на ограничения Маастрихтского договора по дефициту бюджета в 3% ВВП и госдолгу в 60% ВВП), то Евросоюз просто развалился бы, потому что даже локомотив европейской экономики Германия не отвечает некоторым из них.

Таким образом, на примере истории валютного союза видно, что для создания единого рынка нужна была политическая воля, основанная на взаимном доверии между принимающими решения представителями государств, а для сохранения и укрепления единого рынка - институциональные реформы, призванные повысить эффективность управления и решить проблему безбилетника, иначе доверие, лежащее в фундаменте ЕС, было бы утрачено. Именно эффективность институтов и сегодня остается тем вызовом, который стоит перед странами ЕС, пытающимися нащупать компромиссные решения по выходу из экономического кризиса.

¹ Completing the Eurozone Rescue: What More Needs to Be Done? Ed. by Richard Baldwin, Daniel Gros, Luc Laeven. Centre for Economic Policy Research, 2010

Заключение

Исследование доверия как фактора мировой политике в данной работе нельзя назвать законченным. Одна из наиболее существенных среди нерешенных теоретических проблем - это способы измерения уровня доверия в политическом пространстве. Может ли вообще существовать некий единый показатель уровня доверия – этот вопрос остается открытым. В данной работе не ставилось задачи вырабатывать агрегатный коэффициент доверия, но выявлены те основания, которые позволяют акторам мировой политики устанавливать траст-интенсивные отношения, а также те функции и институты, которые становятся благодаря этим отношениям возможными.

Основные выводы сделанные на базе данного исследования:

1. Интеграционные процессы повышают уровень траст-интенсивности в отношениях между странами и потому требуют соблюдения ряда условий, к которым относятся эффективность работы политических институтов, открытость информационного пространства и взаимного признания ценностей.
2. Политический режим, как удалось показать в этой работе, играет важную роль в процессе формирования отношений, зависящих от доверия. Консолидированные демократии обладают значительными преимуществами в формировании траст-интенсивных отношений, так как имеют более прозрачную и предсказуемую систему управления, не препятствуют открытому движению информации, более зависимы от принятых и озвученных норм, более способны и мотивированы на то, чтобы контролировать исполнение взятых на себя обязательств.

3. Трост-интенсивные отношения в интеграционном объединении снижают уровень внутренней конфликтности, повышают эффективность экономического взаимодействия и политической управляемости. Возрастающая взаимозависимость в интеграционном объединении снижает стимулы для оппортунистического поведения.
4. Чем глубже интеграция и выше уровень трост-интенсивности, тем актуальнее требование к институциональной системе проблема безбилетника в требующих кооперации областях (таких как, например, финансовая сфера в ЕС и особенно в еврозоне). Чтобы минимизировать возможности для оппортунистического поведения необходимо передавать больше полномочий в этих областях взаимодействия на наднациональный уровень, а это в свою очередь возможно лишь при высоком уровне доверия. При этом наднациональные органы должны быть достаточно эффективными, чтобы это доверие сохранялось. Именно по этому пути в данный момент пока идет развитие валютного союза.

Значение исследования для российской политической стратегии

Россия, как и любое другое государство, может повысить эффективность своего взаимодействия в сфере внешней политики, развивая трост-интенсивные отношения. Это касается и политического и экономического измерения российской внешней политики.

В политической сфере укрепление доверия с ЕС и США могло бы позволить, например, снизить объем накопившихся противоречий в области международной безопасности, согласовать общую позицию по многим внешнеполитическим вопросам, упростить визовые отношения, расширить сферу взаимного сотрудничества. Однако, как видно на примере проведенного в данной работе исследования, укрепление доверия возможно при условии взаимного признания ценностей, эффективно работающих институтов и открытого информационного пространства. У России по всем трем направлениям пока есть огром-

ный простор для прогресса. Во-первых, взаимного признания ценностей пока не происходит. Западные страны, в том числе и на уровне официальных представителей государств, регулярно упрекают российские власти в пренебрежении ценностями демократии и нарушении прав человека. Россия со своей стороны в своей стратегии внешней политики прямым текстом обозначает свое отношение к Североатлантическому альянсу как к угрозе своей безопасности, утверждая следующее: «Россия сохраняет отрицательное отношение к расширению НАТО и к приближению военной инфраструктуры НАТО к российским границам в целом, как к действиям, нарушающим принцип равной безопасности и ведущим к появлению новых разъединительных линий в Европе»¹. Множество ценностных противоречий возникает у России в и дискуссии со странами ЕС. Между тем, ряд российских исследователей указывают на то, что ценностный разрыв между Россией и Европейским нельзя назвать непреодолимым².

Проблема эффективности работы государственных институтов в России также стоит весьма остро. В индексе восприятия коррупции Transparency international за 2012 год Россия занимает 133 место, уступая Уганде, Никарагуа и Гондурасу³, в рейтинге Doing Business Всемирного банка – 112 место⁴, а в индексе, измеряющем эффективность работы властей, Governance Research Indicator Country Snapshot (GRICS) - также всемирного банка - Россия получила негативные оценки по всем измеряемым параметрам: «Право голоса и подотчетность», «Политическая стабильность и отсутствие насилия», «Эффективность правительства», «Качество законодательства», «Верховенство закона», «Контроль коррупции»⁵. Кроме того, в индексе экономической свободы, рас-

¹ Концепция внешней политики РФ, 2013 URL:

http://www.mid.ru/brp_4.nsf/0/6D84DDEDEDBF7DA644257B160051BF7F

² Барабанов О.Н., Клименко А.И. Концепция общего идеологического пространства России и ЕС // Вестник МГИМО-Университета. 2010. № 1. С. 96-103.

³ Transparency International Annual Report 2013 URL:

http://www.transparency.org/files/content/publication/Annual_Report_2012.pdf

⁴ Рейтинг экономик Doing Business 2013 <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

⁵ Governance Research Indicator Country Snapshot URL: http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_chart.asp

считываемом Wall Street Journal совместно с Heritage Foundation Россия заняла 139 место¹, получив особенно низкие оценки по параметрам «защита прав собственности», и «свобода для инвестиций».

Наконец, вопрос об открытости информационного пространства в России стоит все более остро. В индексе свободы слова, согласно докладу Репортеров без границ 2013 года Россия заняла 148 место², уступая Камбодже, Оману, Эфиопии и другим не самым развитым государствам мира. Также и по оценке Freedom House еще в 2003 году российские СМИ перешли из статуса «частично свободных» в «несвободные»³/ Сегодня, согласно этому рейтингу, ситуация со свободой слова обстоит хуже, чем в России, только у некоторых бывших соседей по СССР (Азербайджан, Беларусь, Туркменистан, Узбекистан) и в таких государствах как Бахрейн, Китай, ДРК Конго, Куба, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Гамбия, Иран, Казахстан, Лаос, КНДР, Сомали, Сирия и Вьетнам.

Развиваясь по каждому из трех направлений (институциональному, ценностному и информационному), Россия смогла бы добиться более благоприятных условий для формирования отношений с развитыми демократиями на основе доверия. Пока же Россия испытывает проблемы доверия во взаимодействии даже со своими ближайшими соседями, страны Прибалтики, Украина, Белоруссия, Польша, Молдавия, Грузия и другие государства становились объектами торговых войн, попытки создания союзного государства с Белоруссией так и не увенчались успехом (об этом подробнее в приложении №2), а развитие таможенного союза на постсоветском пространстве продвигается с большим трудом. Опыт европейских стран подсказывает, что общность экономических интересов – важное, но недостаточное условия для успешности интеграционных процессов. Государства должны быть способны поддерживать траст-интенсивные отношения, а для этого им необходимо отвечать определенному

¹ 2013 Index of Economic Freedom URL: <http://www.heritage.org/index/country/russia>

² 2013 World press freedom index: dashed hopes after spring URL: <http://en.rsf.org/press-freedom-index-2013,1054.html>

³ Freedom of the Press Scores and Status Data 1980-2013 URL: http://www.freedomhouse.org/sites/default/files/FOTP%20Scores%20and%20Status%201980-2013_1.xls

уровню развития институтов, открытости информационного пространства и добиться общего представления о ценностях.

Список цитируемой литературы

Список цитируемых источников на русском языке

1. Алмонд Г., Пауэлл Дж., Стром К., Далтон Р. Сравнительная политология сегодня. М.: Аспект Пресс, 2002.
2. Афонцев С.А. Экономическое измерение мировой политики. Современные международные отношения и мировая политика. М.: Просвещение, 2004.
3. Блюх И.С. Будущая война в техническом, экономическом и политическом отношениях. Спб.: Эфрон, 1898.
4. Борко Ю. А. Новый этап европейской интеграции - новые вопросы для исследователей. Вестник РАН, 2004, № 10.
5. Барабанов О.Н., Клименко А.И. Перспективы формирования общего идеологического пространства России и Европейского Союза – М.: Издательство МГИМО-Университета, 2010
6. Барабанов О.Н., Клименко А.И. Концепция общего идеологического пространства России и ЕС // Вестник МГИМО-Университета. 2010. № 1. С. 96-103.
7. Буторина О.В. Экономический и валютный союз ЕС в мире. Теория и практика // Доклады Института Европы. 2001, №85.
8. Бхагвати Дж. В защиту глобализации. М.: Ладомир 2005.
9. Глобализация, рост и бедность. Весь мир, 2004.
10. Гоббс Т. Сочинения: В 2 т. Т. 1. М., 1989
11. Гурова И.П. Этика в мировой политике, М.: Дело, 2004.
12. Доклад о развитии человека 2005. Весь Мир, 2005.
13. Доклад ООН о развитии человека 2005. Весь Мир, 2005.
14. Закария Ф. Будущее свободы. М.: Ладомир, 2004.
15. Иноземцев В.Л. Европа, Америка, Россия: центр и окраины. La Pensee russe №1 (4632), 12-18 января 2007.
16. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учеб. пособие для студентов вузов. М.: Логос, 2000.
17. Иноземцев Владислав, Караганов Сергей. О мировом порядке XXI века. Россия в глобальной политике. №1 Январь-Февраль 2005.
18. Кант. К вечному миру: Собрание сочинений в 6 т. Т.6.

19. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
20. Георгий Кавтарадзе. История экономического развития Запада. М.: Энигма, 2005.с.32.
21. Караганов С.А - Европейская стратегия России: новый старт // Россия в глобальной политике, 2005.№ 2.С. 172–184.
22. Конфуций. Лунь Юй. М., Восточная литература, 2001.
23. Крутских А.В. Научно-технологическая составляющая современных международных отношений. Современные международные отношения и мировая политика. М.: Просвещение, 2004.
24. Лебедева М.М. Мировая политика. М.: Аспект-пресс, 2003.
25. Ленин. В.И. ПСС. М.: Издательство политической литературы, 1967. т.11
26. Локк Дж. Сочинения: В 3 т. Т. 3. М., 1988.
27. Макиавелли Н. Избранные произведения. М.:Худ.лит.,1982.
28. Маркс К., Энгельс Фридрих. Соч. Т. 13.
29. Мир в XX веке. Под ред. А Чубарьян. М.: Наука, 2001
30. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет. Под ред. Королева И.С.М.: Экономистъ, 2003.
31. Монне Ж. Реальность и политика . М: «Московская школа политических исследований», 2000..
32. Очерки истории советского радиовещания и телевидения, ч. 1, 1917—1941, М., 1972.
33. Песков Д.Н. Интернет в мировой политике: формы и вызовы. Современные международные отношения и мировая политика. М.: Просвещение, 2004.
34. Рубин В.А. Личность и власть в Древнем Китае. Собр. трудов. М., 1999. С.53.
35. Руссо Ж.Ж. Об общественном договоре. М.: КАНОН-пресс, 1998.
36. Руссо Ж.Ж. Эмиль или о воспитании/ Хрестоматия по истории зарубежной педагогики. М.,1981
37. Советская военная энциклопедия в 8-ми томах, том 5. Москва: Воениздат, 1972.
38. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. ИНФРА-М., М.: 1999.
39. Сото Э. Загадка капитала. М.: Олимп-бизнес, 2001.
40. Фукидид. Из речи Перикла над могилами воинов. Хрестоматия по античной литературе. Для высших учебных заведений. Т.1. Греческая литература. М., Просвещение, 1965
41. Фукуяма Ф. Доверие. М.: АСТ, 2004.
42. Фукуяма Ф. Великий разрыв.М.: АСТ, 2004.
43. Фукуяма Ф. Наше постчеловеческое будущее. М.: АСТ,2004.

44. Хантингтон Сэмюэль. Столкновение цивилизаций. М.: АСТ.
45. Цыганков. Теория международных отношений. М.: Гардарики, 2002.
46. Черчилль Уинстон. Мировой Кризис. Автобиографии. Речи. М.: Эксмо, 2004.
47. Шеллинг Томас. Стратегия конфликта. М.: ИРИСЭН, 2007.
48. Энтин М.Л. В поисках партнерских отношений: Россия и Европейский Союз в 2004-2005 годах. СПб, 2006.
49. Ли Куан Ю. Сингапурская история: из «третьего мира» - в первый. М.: МГИМО, 2005.

Список цитируемой литературы на иностранном языке

1. Amato G, Ziller J, Brandys R. The European Constitution: cases and materials in EU and member states' law. Edward Elgar Publishing, 2007.
2. Andrain C, Smith J. Political democracy, trust, and social justice: a comparative overview. Political Science, 2006.
3. Ariely D. Predictably irrational. HarperCollins Publishers, 2008.
4. Axelrod R. The evolution of cooperation. Basic Books, 1984.
5. Baier, A. Trust and Antitrust, Ethics, 1986, 96(2): 231–60.
6. Berger P.L., Huntington S.P. Many globalizations. Oxford University Press, 2003.
7. Bennett S. Testing alternative models of alliance duration, 1816-1984. American journal of political science, July 1997, pp. 846-878.
8. Brenkert, George G. 'Trust, Morality, and International Business', in Lane Ch., Bachmann R. (eds) Trust Within and Between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications, pp. 273–97. New York: Oxford University Press, 1998.
9. Booth K., Wheeler N., The Security Dilemma: Fear, Cooperation and Trust in World Politics. Palgrave Macmillan, 2008.
10. Buskens V, Kendall L. S. Social networks and trust. Springer Netherlands , 2002.
11. Carpenter T. NATO Enters the 21st century. Routledge, 2001.
12. Case K, Fair R. Principles of economics. Pearson Education, 2006.
13. Castaldo S. Trust in market relationships. Edward Elgar Publishing, 2007.
14. Coleman, James S. Foundations of Social Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
15. Carolina Press, 1990. Cole H, Ohanian L. Nber macroeconomics annual 2000. MIT Press, 2001.
16. Chipman J. NATO's southern allies: internal and external challenge. Routledge, 1988.
17. Cini M. European Union politics. Oxford University Press, 2007.
18. Consolidating the third wave democracies: themes and perspectives. Ed. by Larry Jay Diamond. JHU Press, 1997.
19. Crawford F. Crime and insecurity: the governance of safety in Europe. Willan Publishing, 2002.
20. Dahl R. Democracy and Its Critics. New Haven; London, 1989.

21. David P. Understanding the economics of QWERTY: the necessity of history - economic history and the modern economist. Ed. by William N. Parker. N.Y., Basil Blackwell, 1986.
22. DeConde A., Burns R., Logevall F. Encyclopedia of American foreign policy. Scribner, 2002.
23. Della Porta D, Mény Y. Democracy and corruption in Europe. Continuum International Publishing Group, 1997.
24. Dollar D., Kraay A. Growth is good for the poor. Policy Research Working Paper No. 2587, World Bank, Washington, D.C. 2001.
25. Dimitrakopoulos D, Passas A. Greece in the European Union. Routledge, 2004.
26. Doyle M. Ways of war and peace. New York, Norton, 1997.
27. Duff A. The Struggle for Europe's Constitution. The Federal Trust for Education & Research, 2006.
28. Earl P, Kemp S. The Elgar companion to consumer research and economic psychology. Edward Elgar Publishing, 1999.
29. Eaton S. The forces of freedom in Spain, 1974-1979: a personal account. Hoover Press, 1981.
30. Eichengreen B. The European economy since 1945: coordinated capitalism and beyond. Princeton University Press, 2007.
31. Eisenstad S. Power, Trust, and Meaning: Essays in Sociological Theory and Analysis. University of Chicago Press, 1995.
32. Fairholm G. Leadership and the Culture of Trust. Political Science, 1994.
33. Farrell H. The political economy of trust. Cambridge University Press, 2009.
34. Freeman R., Oostendorp R., Rama R., Globalization and wages, World Bank, Washington, D.C.,1999.
35. Friedman M. The confirmation of otherness: in family, community, and society. New York: Pilgrim Press, 1983.
36. Friedman D. Law's order: what economics has to do with law and why it matters. Princeton University Press, 2000.
37. Fukuyama F. The end of the history? The National Interest. № 16 (Summer), 1989.
38. Fukuyama F. The end of the history and the last man. N.Y.: The Free Press, 1992.
39. Fukuyama F. Second thoughts. The last man in a bottle. The National Interest. (Summer), 1999.
40. Gambetta, D. Can We Trust Trust, in Gambetta D.(ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, pp. 213–37. New York: Basil Blackwell. 1988.
41. Garfinkel H. A conception of and experiments with “trust” as a condition of stable concerted actions. Motivation and social interaction: cognitive determinants. Ronald Press Co., 1963.
42. Case K, Fair R. Principles of Economics. Pearson Education, 2006.

43. Gaubatz K. Democratic states and commitment in international relations. *International Organization*, Vol. 50, No. ., Winter, 1996
44. Giddens A. *The consequences of modernity*. Cambridge: Polity Press, 1990.
45. Giles J. Internet encyclopaedias go head to head. – *Nature* - Dec 14, 2005.
46. Girling J. *Corruption, capitalism and democracy*. Routledge, 1997.
47. Govier T. *Social trust and human communities*. Montreal: McGill-Queen's University Press, 1997.
48. Goldsmith J, Wu T. *Who controls the Internet? Illusions of a borderless world* - Oxford University Press US, 2006.
49. Guiso L., Sapienza P. Zingales L. The role of social capital in financial development. NBER Working Paper no. 7563 - National bureau of economic research, Cambridge, MA., 2000.
50. Hajnal P. *The G8 system and the G20: evolution, role and documentation* - Ashgate Publishing, Ltd., 2007.
51. Hardin, R. *The Street-Level Epistemology of Trust, Politics and Society*, 1993, 21(4): 505–29.
52. Hardin R. *Trust and trustworthiness*. Russell Sage Foundation, 2002.
53. Hardin R. *Trust*. Political Science, 2006.
54. Harrison J, Corkill D. *Spain: a modern European economy*. Ashgate Publishing, Ltd., 2004.
55. Herz J. *Political realism and political idealism: a study in theories and realities*. University of Chicago Press, 1986.
56. Hoffman A. *Building trust: overcoming suspicion in international conflict*. Suny Press, 2005.
57. Hughes Ch, Wacker G. *China and the Internet: politics of the digital leap forward*. Routledge, 2003.
58. Hufbauer G., Elliott K, Schott J., Oegg B. *Economic sanctions reconsidered*. Peterson Institute, 2007.
59. Johnston M. *Syndromes of corruption: wealth, power, and democracy*. - Cambridge University Press, 2005.
60. Kane J. *The politics of moral capital*. Political science, 2001.
61. Kegley Ch, Raymond G. *When trust breaks down: alliance norms and world politics*. University of South
62. Karolewski I., Kaina V. *European identity: theoretical perspectives and empirical insights*. LIT Verlag Berlin-Hamburg-Münster, 2006.
63. Katzenstein P., Keohane R., Krasner S. *Exploration and contestation in the study of world politics*. MIT Press, 1999.
64. Kegley Ch., Raymond G. *When trust breaks down: alliance norms and world politics*. University of South Carolina Press, 1990.

65. Keoheane R.O., Nye J.S. *Transnational Relations and World Politics*. Cambridge, 1972.
66. Kikeri S, Kenyon T., Palmade V. *Reforming the investment climate: lessons for practitioners*. World Bank Publications, 2006.
67. Koniordos S. *Networks, trust, and social capital: theoretical and empirical investigations from Europe*. Ashgate Publishing, Ltd., 2005.
68. Kydd A. *Trust and mistrust in international relations*. Princeton University Press, 2005.
69. Larson, D. *Welch Anatomy of Mistrust*. Ithaca: Cornell University Press, 1998.
70. Lewin L., Vedung E. *Politics as rational action: essays in public choice and policy analysis*. Political Science. 1980.
71. Lipson Ch. *Reliable partners: how democracies have made a separate peace*. Princeton University Press, 2003.
72. Luhmann N. *Trust and power*. Chichester, Wiley, 1979.
73. MacLennan. J. *Spain and the process of European integration*, Palgrave Macmillan, 1957.
74. Maddison A. *Monitoring the world economy, 1820-1992*. Paris: Organisation for economic co-operation and development, 1995.
75. Maddison A.-*The world economy: Historical Statistics*. OECD Publishing, 2003.
76. Mange D., Tomassini M. *Bio-inspired computing machines: towards novel computational architectures*. PPUR presses polytechniques, 1998.
77. Magone J. *The developing place of Portugal in the European Union*. Transaction Publishers, 2003.
78. Maxwell K., Spiegel S. *The New Spain: from isolation to influence*. Council on Foreign Relations, 1994
79. Mannheim H. *Comparative criminology: a text book*. Routledge, 2003.
80. O'Donnell G., Schmitter Ph, Whitehead L. *Transitions from authoritarian rule: Southern Europe*. JHU Press, 1986.
81. Ordeshook P, *Game Theory and Political Theory*. - Cambridge University Press, 1986.
82. McDonald F., Dearden S. *European economic integration*, Pearson Education, 2005.
83. Pelt M. *Tying Greece to the west: US-West German-Greek Relations 1949-1974*. - Museum Tusulanum Press, 2006.
84. Reed W. *Alliance duration and democracy: an extension and cross-validation of "democratic states and commitment in international relations"*. *American journal of political science*, vol. 41, n. 3, July 1997, pp. 1072-1078.
85. Niebuhr R. *Moral man and immoral society: a study in ethics and politics*. Religion, 2001.
86. Rejali D. *Torture and democracy*. Princeton University Press, 2007.
87. Payne S. *The Franco regime, 1936-1975* Univ. of Wisconsin Press, 1987.

88. Przeworski A. Democracy and the market: political and economic reforms in Eastern Europe and Latin America. Cambridge University Press, 1991.
89. Ross R. U.S. relations with China. The golden age of the U.S. China-Japan triangle, 1972-1989. Harvard Univ. Asia Center, 2002.
90. Rothstein B. Social traps and the problem of trust. Business & Economics 2005.
91. Salmon T., Nicoll W. Building European Union: a documentary history and analysis. Manchester University Press, 1997.
92. Sandler T., Hartley K. The political economy of NATO: past, present, and into the 21st century. Cambridge University Press, 1999.
93. Seger A. Corruption and democracy: political finances, conflicts of interest, lobbying, justice. Council of Europe, 2008.
94. Schiff W., Winters L. Regional integration and development. World Bank Publications, 2003.
95. Seligman, Adam B. The Problem of Trust. Princeton: Princeton University Press, 1997
96. F. Scherer, Industrial market structure and economic performance. Rand McNally, 1971.
97. Smith J, Edmonston B. The immigration debate: studies on the economic, demographic, and fiscal effects of immigration. National Academies Press, 1998.
98. Szayna T. NATO enlargement, 2001-2015: determinants and implications for defense planning and shaping. Rand Corporation, 2001.
99. Sztompka P. Trust: a sociological theory. Social science, 1999.
100. Tomz M. Reputation and international cooperation: sovereign debt across three centuries. Princeton University Press, 2007.
101. Tilly Ch. Trust and rule. Political Science, 2005.
102. Turner M. Why secret intelligence fails. Brassey's, 2005.
103. Tusell J, Clark R. Spain: from dictatorship to democracy. Blackwell Publishing, 2007.
104. Quick R. Auditing, trust and governance: regulation in Europe. Routledge, 2008.
105. Waltz K. Theory of international politics. New York: Random House.- pp – 91-92. Wells A. World broadcasting: a comparative view. Greenwood Publishing Group, 1996.
106. Zelikow Ph., Nye J., King D. Why people don't trust government. Social Science, 1997.

Список цитируемых интернет-источников

1. Архив института СИПРИ - <http://archives.sipri.org/>
2. Доклад «Freedom in the World», подготовленный институтом Freedom House – www.freedomhouse.org
3. A white paper - European governance – <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52001DC0428:EN:HTML>
4. Предотвращение вооруженных конфликтов – Доклад генерального секретаря ООН - <http://www.reliefweb.int/library/documents/2001/un-conflprev-07jun.htm>
5. Directive 2006/43/EC of the European parliament and of the council of 17 May 2006 – http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2006/l_157/l_15720060609en0087010.pdf
6. Доклад Transparency International 2008- http://www.transparency.org.ru/doc/CPI%202008_press%20release_Rus1_01216_1.pdf
7. Рейтинг уровня свободы в странах мира в 2008 году, подготовленный Freedom House - <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=410&year=2008>
8. Статья «Fatally Flawed» на официальном сайте энциклопедии «Британика» - http://corporate.britannica.com/britannica_nature_response.pdf
9. Записка НКВД СССР написанная не позднее 5 марта 1940 г. о польских военнопленных - <http://katyn.ru/index.php?go=Pages&in=view&id=6>
10. Доклад организации «Репортеры без границ» http://www.rsf.org/article.php3?id_article=25607
11. Интернет-энциклопедия «Википедия» - <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
12. Доклад МВФ Global Economic Slump Challenges Policies, 2009 - <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/update/01/index.htm>
13. Список 500 крупнейших компаний, подготовленный CNN - http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2008/full_list/
14. Рейтинг стран по уровню расходов бюджета, подготовленный CIA World Factbook - http://www.nationmaster.com/graph/eco_bud_exp-economy-budget-expenditures
15. Parmy Olson - IMF Seems A Formidable Weapon - <http://www.forbes.com/2009/04/03/imf-funding-crisis-markets-equity-g20.html>
16. Индекс глобализации - <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/globalization-index.html>

17. Доклад Freedom House - Freedom in the World 2009: Freedom Retreats for Third Year
<http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=70&release=756>
18. Таблица Википедии «Faithless electors»
http://en.wikipedia.org/wiki/Faithless_elector#List_of_faithless_electors
19. Концепция внешней политики Российской Федерации, 2008
<http://archive.kremlin.ru/text/docs/2008/07/204108.shtml>
20. Редакционная статья BBC «Views of China and Russia Decline in Global Poll»
http://news.bbc.co.uk/2/shared/bsp/hi/pdfs/06_02_09bbcworldservicepoll.pdf
21. Michael Binyon, Patrick FosterRisqué - RT ads precede Russian station's push to sell Kremlin to West – The Sunday Times <http://www.timesonline.co.uk/tol/news/uk/article7005234.ece>
22. Официальный сайт компании Russia Today http://rt.com/About_Us/Corporate_Profile.html
23. Immigration and justice system. Research Perspectives on Migration. 1997 -
<http://www.carnegieendowment.org/files/rpm/rpmvol1no5.pdf>
24. Концепция внешней политики РФ, 2013 URL:
http://www.mid.ru/brp_4.nsf/0/6D84DDEDEDBF7DA644257B160051BF7F
25. Transparency International Annual Report 2013 URL:
http://www.transparency.org/files/content/publication/Annual_Report_2012.pdf
26. Рейтинг экономик Doing Business 2013 <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
27. Governance Research Indicator Country Snapshot http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_chart.asp

По теме диссертации автором опубликованы следующие статьи

Научные статьи, опубликованные в изданиях, рекомендованных перечнем ВАК.

1. Политика в информационном обществе. – Полис №4, 2004.- С.154-161 -0,5 п.л.
2. Модернизация: мировой опыт и перспективы России, Власть, 2004, №9 С.7-13 – 0,5 п.л.
3. Этика доверия. Либерализм как эволюционное преимущество, - Свободная мысль №3 (1574), 2007 - С. 172–188 – 1 п.л.
4. Доверие глазами экономистов и психологов. – Вопросы экономики, 2011, №5 – с. 136-145 – 1 п.л.

Приложения

Приложение №1 - QWERTY-эффект: стабильность и доверие

QWERTY- эффект – это один из примеров «институциональной ловушки», который имеет много примеров в мировой политике и экономике.

Изначально QWERTY- эффект был сформулирован американским исследователем Полом Дэвидом, который приводит для этого пример с устоявшейся раскладкой клавиатуры. Когда в 1860-е гг. в Америке изобрели печатную машинку, то первоначально ее клавиши располагались в два ряда, на которых были последовательно изображены буквы от A до Z. Однако первые модели печатных машинок, выпускаемые с 1874 г. фирмой «Ремингтон», работали так, что при быстром последовательном нажатии на две соседние клавиши они цеплялись одна за другую, останавливая работу. Тогда изобрели другой вариант клавиатуры, где самые часто встречающиеся двухбуквенные комбинации были разнесены по разным краям. В середине 1870-х гг. появилась та самая QWERTY-клавиатура (ее так называют по первым буквам верхнего ряда клавиш), которая стала всеобщим стандартом. Авторство QWERTY-стандарта приписывают тому же, кто изобрел саму печатную машинку, американцу К. Шоулзу. Таким образом, QWERTY-клавиатура появилась в силу временных и, в общем, случайных технических обстоятельств. Уже два десятилетия спустя печатные машинки были настолько усовершенствованы, что сцепление клавиш стало невозможным, но QWERTY-клавиатура так и осталась монопольным стандартом. Более того, когда в 1936 г. американский изобретатель Август Дворак запатентовал принципиально новую раскладку клавиатуры, которая по данным экспериментов была удобнее на 20-40%, новый стандарт так и не прижился и мы пользуемся старой раскладкой до сих пор.

Пол Дэвид объяснил этот феномен тем, что пишущие машинки начинали становиться элементом сложной самоорганизовавшейся системы, включающей помимо производителей и пользователей также машинисток и организации за-

нимавшиеся обучением людей навыкам машинописи¹. И для производителя, являвшимся, тем самым, лишь одним из агентов системы, проще было приспособиться к сложившейся системе, чем менять ее.

Эффект QWERTY – это лишь одно из проявлений феномена «зависимости от предыдущего развития» (path dependence). Есть и другие проявления, связанные с простой инертностью системы, «историческую память» в массовом сознании и т.д. Но именно эффект QWERTY, имеющий также название эффектом «институциональной ловушки» (lock-in effect), лучше всего подходит для описания процессов, происходящих на глобальном уровне. Эффект QWERTY проявляется чаще всего там, где институты складываются стихийно, в результате самоорганизации – а именно в таком формате это, как правило, происходит в международных отношениях. Так сложилось, что доллар стал основной мировой валютой, Windows – самой распространенной операционной системой, а английский язык – международным. Если бы институциональных издержек не существовало, то вполне реализуемой задачей стало бы формирование новой и более стабильной международной валюты, принятие более удобного в изучении языка эсперанто и более простой и технологичной операционной системы, с учетом инноваций от всех конкурентов Windows. То что этих изменений не происходит – вовсе не результат тотальной власти США в мировой экономике, англоязычных стран в мировой культуре или Microsoft в информационных технологиях, наоборот, их лидерство - это скорее следствие эффекта зависимости от предыдущего развития, который делает издержки на смену стандарта слишком высокими.

Однажды закрепившись как основа резервной валюты доллар надолго укрепил себе это положение, так как если какая-либо крупная страна (такая как Китай) попытается сменить резервную валюту, это обрушит вместе с долларом

¹ David P. Understanding the economics of QWERTY: the necessity of history Economic history and the modern economist. Ed. by William N. Parker. N.Y., Basil Blackwell, 1986. - p. 30—49

и Китайскую экономику. Поэтому даже в условиях кризиса доверия, от которого сильно пострадала американская экономика, доллар сохранил свои позиции и КНР приходится терпеть инфляционную политику США, чтобы не понести еще большие издержки. И наоборот, США приходится упрашивать КНР не сдерживать рост юаня, что удается с переменным успехом.

Валютная политика США и Китая во многом напоминают отношения США и СССР в области безопасности. Устойчивое равновесие и ожидание кооперативного поведения основывалось на сдерживании, поэтому в строгом смысле слова это нельзя отнести к доверию, так как контрагенты не сами взяли на себя соответствующие риски. Будет точнее эту стратегию «взаимного гарантированного уничтожения» можно отнести к инструментам компенсации недоверия и предотвращения конфликта.

Приложение №2 Союз России и Белоруссии – история недоверия

Союз России и Белоруссии является наглядным примером пробуксовки интеграционных процессов из-за неспособности сформировать условия для взаимного доверия. Ставя перед собой грандиозные планы о создании валютного и политического союза, Россия и Белоруссия пока не смогли шагнуть даже на первую ступень интеграционного объединения – зоны свободной торговли.

Договор о создании Союза Беларуси и России был подписан 2 апреля 1997 на базе Сообщества Белоруссии и России, созданного ранее (2 апреля 1996) для объединения гуманитарного, экономического и военного пространства. 25 декабря 1998 года был подписан ряд соглашений, призванных провести более тесную интеграцию в политической, экономической и социальной сфере. С 26 января 2000 официальное название Союза — Союзное государство. В 2003 году планировалось ввести и единую валюту (рубль), но этого не произошло ни в 2003 году, ни позже.

Только в январе 2007 года России все-таки удалось договориться об отмене около 40 указов президента Белоруссии и 20 постановлений белорусского правительства, которыми устанавливались протекционистские ограничения на импорт из России, вопреки существующим договорам между странами. Однако же протекционизм – уже без формальных на то оснований – сохраняется. Согласно данным официальной статистики, в 2008 году доля продажи белорусских товаров в магазинах в розничном товарообороте составила 78,8%, из них на продовольственные товары приходилось 85,5%, а непродовольственные – 69,6%.

Более того, в январе 2011 года Лукашенко открыто объявил «войну импорту»¹. Программы импортозамещения разработаны по широчайшему спектру продукции: от прокладок до «киндер-сюрпризов». В этом году Белоруссия со-

¹ URL: http://slon.ru/world/belorusskoe_importozameshchenie-733681.xhtml

бирается найти замену 86 категориям потребительских товаров. Планируется, к примеру, произвести 8 млн упаковок женских прокладок, 100 000 баночек дезодоранта, 7000 зонтов.

Протекционизм практикуется даже внутри Белоруссии, между ее регионами.¹ Протекционистские барьеры в отношении товаров страны-партнера практикует и Россия, введившая ограничения на белорусский сахар и сухое молоко, а также не пожелавшая после начала экономического кризиса признать белорусские товары «отечественными», то есть обладающей теми же преференциями что и российские товары.

Еще более проблематично выглядит интеграция в политэкономическом пространстве. Между Минском и Москвой периодически вспыхивают жесткие конфликты, особенно серьезные из которых были связаны с переговорами по продаже газа в 2004 и 2006 году. В случае, если бы информационное пространство в обеих странах было бы открытым, а институты бы работали предсказуемо, в соответствии с правовыми нормами, то экономическое и политическое взаимодействие между странами было бы наладить несложно. Но когда речь идет о закрытых государствах, с плохо предсказуемой логикой лиц, принимающих политические решения, даже самые простые экономические вопросы оказываются серьезной проблемой. Опасаясь конфликтного поведения со стороны Белоруссии, транспортирующей российский газ в Европу, «Газпром» принял решение приобрести белорусскую компанию-транспортер «Белтрансгаз». Приобретя в 2007 году половину акций, «Газпром» обнаружил, что это не решило проблемы контроля над компанией и только в конце 2011 года, после начала масштабного финансового кризиса российскому газовому монополисту удалось выкупить компанию целиком. «Белтрансгаз» убыточен, и те 5 млрд долларов, которые «Газпром» отдал за компанию – это трансакционные из-

¹ В августе 2008 года Александр Лукашенко потребовал изжить порочную практику, когда на территорию какой-либо области под разными предлогами не пускают продукцию из других регионов страны URL: http://naviny.by/rubrics/economic/2008/08/14/ic_articles_113_158480/

держки, измеряющие уровень недоверия России к Белоруссии как к транспортеру газа.

При этом, издержки могут оказаться больше, так как права собственности в Белоруссии защищены достаточно слабо и не дают полного контроля владельцу акций. Можно вспомнить как, например, в апреле 2010 года российские акционеры Мозырского НПЗ (а им принадлежит почти половина акций) по распоряжению Лукашенко не получили ничего от прибыли с нефти, полученной от Венесуэлы. «Если хоть одна копейка уйдет на ту сторону, пеняйте на себя. Все до копейки деньги и прибыль должны быть в Беларуси» - заявил тогда президент Белоруссии¹.

«Газпром» решил перестраховаться и заключил договор, предусматривающий право требовать, чтобы Беларусь выкупила «трубу» за 5 млрд. долларов в случае неисполнения ею соглашения о купле-продаже акций и дальнейшей деятельности «Белтрансгаза». Среди таких условий — неиспользование белорусской стороной особого права («золотой акции») по управлению ОАО «Белтрансгаз», которое бы ущемляло права акционеров «Белтрансгаза», а также неизменность условий пользования земельными участками под объектами недвижимого имущества белорусского участка газопровода Ямал — Европа в соответствии с законодательством Беларуси, действующим на дату подписания соглашения. Уже из одной только этой формулировки видно, с какими проблемами сталкивалась ранее Россия, при сотрудничестве с Белоруссией.

Постоянные политические и торговые конфликты, отсутствие прогресса в углублении интеграции и проблема с исполнением уже принятых договоров — все это свидетельствует о серьезном дефиците взаимного доверия. Если обратить внимание на те условия доверия, которые требуются для успешной интеграции — открытое информационное пространство, эффективно работающие институты, единство норм и ценностей — то по всем этим параметрам Россия и Белоруссия очень далеки от европейского уровня развития взаимоотношений.

¹ URL: http://www.centralasianstone.com/biznes/lukashenko_ne_dast_rossii_ni_kopejki_za_venesuyeljskuyu_neftj

Решение этой проблемы лежит, прежде всего, в плоскости политических институтов, что и подсказывает опыт европейской интеграции.