

УДК 330:177.3

*Максим Дубина, к. е. н.*

*(доцент кафедри фінансів, Чернігівський національний технологічний університет)*

### **МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОВІРИ У СИСТЕМІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВИДІВ ДОВІРИ**

*Довіра – це явище, яке пронизує всі сфери життєдіяльності людини та сприяє формуванню дружніх та раціональних взаємовідносин між окремими особами. Це робить її надважливою передумовою побудови ефективних взаємовідносин у межах різних суспільних формацій, де успіх розвитку залежить, насамперед, від раціонального взаємозв'язку між окремими суб'єктами. До таких сфер життєдіяльності належать економічна, політична системи суспільства. Все це обумовлює важливість вивчення довіри як суспільного феномену з метою визначення її особливостей та закономірностей зародження, зміцнення та підтримки.*

*Довіру запропоновано розглядати як явище, що виникає у процесі взаємодії окремих суб'єктів, у результаті чого створюються такі взаємовідносини між ними, які можна охарактеризувати надійними, впевненими, добросовісними, порядними, що дає можливість прогнозування подальших дій учасників таких взаємовідносин, забезпечує впевненість у їхніх майбутніх діях.*

*У статті розглянуто питання класифікації основних видів довіри через систематизацію наявних у науковій літературі типів означеного поняття та розширення вже сформованої системи класифікуючих ознак та відповідних їм видів авторських позицій. Зокрема, ідентифіковано такі групи ознак класифікації типів довіри: залежно від об'єкта довіри, залежно від рівня довіри, залежно від міцності зв'язку між учасниками довірчих відносин, залежно від сфери прояву, залежно від рівня знання про людину, якій довіряють, залежно від наявності умов довіри, залежно від рівня обґрунтованості довірчого ставлення.*

*Ключові слова:* довіра, класифікація, систематизація, економічна довіра, узагальнена довіра, партикулярна довіра, раціональна довіра, вид.

*Максим Дубина, к. э. н.*

*(доцент кафедры финансов, Черниговский национальный технологический университет)*

### **МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ В СИСТЕМЕ КЛАССИФИКАЦИИ ВИДОВ ДОВЕРИЯ**

*Доверие представляет собой явление, которое пронизывает все сферы жизнедеятельности человека и способствует формированию дружеских*

© Дубина М.В., 2015

*и рациональных взаимоотношений между отдельными лицами. Это делает ее сверхважной предпосылкой построения эффективных взаимоотношений в рамках различных общественных формаций, где успех развития зависит прежде всего от рационального взаимодействия между отдельными субъектами. К таким сферам жизнедеятельности следует отнести экономическую, политическую системы общества. Все это обуславливает важность изучения доверия как общественного феномена с целью определения ее особенностей и закономерностей зарождения, укрепления и поддержки.*

*Доверие предложено рассматривать как явление, возникающее в процессе взаимодействия отдельных субъектов, в результате чего создаются такие взаимоотношения между ними, которые можно охарактеризовать надежными, уверенными, добросовестными, порядочными, что дает возможность прогнозирования дальнейших действий участников таких отношений, обеспечивает уверенность в их будущих действиях.*

*В статье рассмотрены вопросы классификации основных видов доверия через систематизацию имеющихся в научной литературе типов указанного понятия и расширение уже сложившейся системы простирающихся признаков и соответствующих им видов авторских позиций. В частности, идентифицированы следующие группы признаков классификации типов доверия: в зависимости от объекта доверия, в зависимости от уровня доверия, в зависимости от прочности связи между участниками доверительных отношений, в зависимости от сферы проявления, в зависимости от уровня знания о человеке, которому доверяют, в зависимости от наличия условий доверия, в зависимости от уровня обоснованности доверительного отношения.*

*Ключевые слова:* доверие, классификация, систематизация, экономическое доверие, обобщенное доверие, партикулярное доверие, рациональное доверие, вид.

**Maksym Dubyna, PhD**

*(Docent of Finance Chair, Chernihiv national technological university)*

## PLACE OF ECONOMIC TRUST IN THE CLASSIFICATION SYSTEM OF TRUST'S TYPES

*Trust is a phenomenon that penetrates all spheres of human life and promotes forming of friendship and rational relationships between individuals. This makes it an extremely important presupposition for building effective relationships within different social formations, where the success of development depends, first of all, on the rational interaction between separate subjects. These spheres of activity should include economic, political systems of the society. All this makes important to study the trust as a social phenomenon for determining its peculiarities and laws of origin, strengthening and maintain.*

*Trust is suggested to be considered as a phenomenon that occurs in the interaction of individual subjects, thereby creating such a relationship between them, which can be characterized as reliable, confident, conscientious, and honest ones. That gives the possibility to predict future actions of participants in such relationships, provides confidence in their future actions.*

*The questions of classification of the main types of trust are considered through the systematization of existing types of concept in the literature and the expansion of the*

*system of classifying attributes and their corresponding types by the author's position. In particular, the following groups of classification's criteria on the trust types have been identified: depending on the trust object, depending on the trust level, depending on the relations strength between the parties of the trust relationships, depending on the field of display, depending on the level of knowledge about the person, being trusted to, depending on the trust conditions, depending on the level of trust validity of the trust.*

**Keywords:** *trust, classification, systematization, economic trust, generalized trust, particularistic trust, rational trust, type.*

**Постановка проблеми.** Тенденцією останніх десятиліть розвитку суспільної науки є активізація наукових досліджень, у центрі яких знаходиться вивчення людини як складної істоти із своїм внутрішнім емоційним світом. Варто відмітити проникнення подібних досліджень у сфери, де раніше людина розглядалася як раціональна істота, а вивчення особливостей її психологічного, емоційного поведіння зводилося до мінімуму. Особливо така ситуація притаманна економічній науці, де прийнято розглядати раціональну людину, у якої існують необмежені потреби, які необхідно і потрібно задовольнити мінімальною кількістю ресурсів. При цьому не прийнято враховувати функціонування неформальних інститутів суспільства, які у реальному світі здійснюють досить вагомий вплив на життєдіяльність людини, її поведінку та відіграють значну роль у процесі прийняття нею різнобічних рішень, у тому числі управлінських та економічних. У системі таких неформальних інститутів варто відмітити довіру як базовий чинник забезпечення формування ефективних взаємовідносин між соціальними суб'єктами.

Довіра дійсно пронизує всі сфери життєдіяльності людини та сприяє формуванню нормальних, дружніх та ввічливих взаємовідносин між окремими особами. Така здатність довіри робить її надважливою передумовою побудови ефективних взаємовідносин у межах різних суспільних формацій, де успіх розвитку залежить, насамперед, від раціонального взаємозв'язку між окремими суб'єктами. До таких сфер життєдіяльності, у першу чергу, варто віднести, економічну, політичну системи суспільства. Все це обумовлює важливість вивчення довіри як суспільного феномену з метою визначення її особливостей та закономірностей зародження, зміцнення на підтримки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання довіри на сьогодні вже знайшли свої відображення у низці наукових робіт, до авторів яких належать: Андрущенко Р.І., Бонецький О.О., Гоч Р.М., Кузьмін О.Є., Малий І.Й., Мельник В.П., Паніотто В., Терпан В.В., Савлук М., Скрипкіна Т.П., Фіщук Ю.С., Фукуяма Ф., Штопка П. та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на досить значний масив наукових праць, у межах яких досліджуються питання функціонування довіри, вивчаються особливості її прояву, на сьогодні варто відмітити наявність різнобічних підходів до розгляду видів довіри. Однак, узагальнюючих наукових розробок, у межах яких аналізувалися б типи означеної категорії, фактично не існує.

**Мета статті.** Основною метою статті є систематизація існуючих у науковій літературі підходів до визначення видів довіри, їх узагальнення та поглиблення; з'ясування місця економічної довіри у загальній класифікації типів цього явища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У наукових роботах на сьогодні триває досить жвава дискусія між вченими щодо визначення сутності категорії «довіра». Однак, єдиного підходу до розгляду означеного явища не існує. Така ситуація призводить до поліваріантності трактувань цієї категорії, що у свою чергу дещо стримує вивчення особливостей цього феномену, можливих його видів, проявів у межах різнобічних суспільних систем та аналіз заходів, їх розробка та впровадження щодо необхідності зміцнення довіри. У межах даної статті довіру як

окреме явище ми розглядатимемо таким чином: довіра – явище, що виникає у процесі взаємодії окремих суб'єктів, у результаті чого створюються такі взаємовідносини між ними, які можна охарактеризувати надійними, впевненими, добросовісними, порядними, що дає можливість прогнозування подальших дій учасників таких взаємовідносин, забезпечує впевненість у їхніх майбутніх діях.

Таким чином, враховуючи наведене трактування, значну увагу, насамперед, приділимо визначенню видів довіри, оскільки зрозумілим є те, що у межах окремих систем підтримувати її однаковими методами та інструментами фактично неможливо, враховуючи специфічні риси виникнення та прояву довіри в окремих суспільних системах. Однак, з початку визначимо, які вже існують концептуальні підходи щодо розкриття сутності видів довіри у науковій літературі.

Польський соціолог Штомпка П., зокрема, у своїй праці «Довіра – основа суспільства» визначає довіру як ставку щодо майбутніх непередбачуваних дій інших [3, с. 9] та окреслює такі її види:

1) особиста – довіра індивідів до тих, з ким вони безпосередньо спілкуються, і до тих, комунація з ким має односторонній характер і здійснюється, наприклад, через ЗМІ. Йдеться про довіру до відомих осіб, наприклад, до політиків;

2) категоріальна – означає довіру до індивідів з визначеними демографічно-соціально-економічними характеристиками (стать, вік, раса, релігія, економічний стан);

3) позиційна – довіра чи недовіра визначається соціальними ролями індивідів (лікар, податківець, правоохоронець, продавець);

4) групова – довіра до представників певної групи: футбольної команди, студентської групи;

5) інституційна – довіра до інститутів (школа, університет, церква, банк), так і довіра до практик (науки, демократії, ринку);

6) комерційна – довіра до певної продукції, країни-виробника, фірми, автора;

7) системна – до соціальних систем, політичних режимів [22, с. 194 – 195].

Гідденс Е. у своїх працях також висвітлює поняття довіри. Він виділяє два типи довіри: довіру до людей та довіру до абстрактних систем. Перший тип довіри базується на взаємній відповідальності і співучасті. Для цього типу характерним є впевненість у чесності іншого, що, у свою чергу, слугує головним джерелом відчуття чесності і автентичності себе самого. Другий тип довіри забезпечує надійність повсякденного життя, але за своїм змістом не може замінити взаємності та інтимності, наявних у відносинах довіри між особами [3, с. 9 – 10; 8, с. 207; 1, с. 142]. Скрипкіна Т. у науковій роботі «Психологія довіри» виділяє декілька видів довіри: довіра до світу, довіра до інших та довіра до себе [16, с. 6].

Нами було узагальнено існуючі підходи до класифікації видів довіри, систематизовано їх основні типи та класифікуючі ознаки, за якими вони виділені (рис. 1). Розглянемо більш детально кожен групу видів довіри.

Залежно від суб'єкта, щодо якого виникає відчуття довіри, поваги та очікування, що він буде поводити себе прогнозовано та очікувано. За цією класифікаційною ознакою пропонуємо розглядати такі види довіри: довіра до себе, довіра до інших людей (міжособистісна довіра), довіра до організацій (інституційна довіра). Звичайно, з точки зору економічного розвитку суспільства важливого питання набуває формування та зміцнення, насамперед, міжособистісної та інституційної довіри.

Міжособистісна довіра формується між окремими суб'єктами – фізичними особами. Знання про майбутній фінансовий стан особи, впевненість у її чесності та відповідальності спрощують відносини між окремими людьми у процесі їхньої економічної взаємодії, що може проявлятися у вигляді надання безвідсоткових позик, кредитів. Варто зазначити, що українському суспільству притаманний досить високий рівень міжособистісної довіри, особливо, між членами однієї родини.

Доречним буде відмітити також, що у системі міжособистісної довіри треба виділяти також декілька рівнів довіри. У цьому контексті варто звернутися до праці Патнема Р., який у процесі дослідження на міжособистісному рівні ідентифікує два типи соціального капіталу. Перший тип об'єднує відносини між членами родини, друзями і характеризує наявність тісних зв'язків, що відповідно породжують високий ступінь довіри між ними. На думку Патнема Р. цей тип капіталу допомагає людині бути прийнятим у певній спільноті. Другий тип соціального капіталу характеризує відносини зі знайомими, партнерами, колегами. Хоча ці зв'язки вважають менш мінливими і ступінь довіри в них є значно нижчим, ніж у зв'язках першого типу, проте вони є особливо важливими для кар'єрного росту, набуття людиною гідного соціального статусу [4, с. 8].

Інституційна довіра являє собою впевненість людини у фінансовій стабільності та прогнозованих діях основних інститутів ринкової економіки, до яких належать банківські установи, інші фінансові установи, суб'єктів господарювання виробничої сфери, різноманітні державні установи тощо.

Інституційна довіра – безособова довіра до певного інституту, заснована на очікуванні того, що партнер буде поводити себе передбачувано відповідно до загальноновизнаних формальних та неформальних норм. Щодо фінансових інститутів прикладом інституційної довіри є довіра до банків, які є учасниками державної системи страхування депозитів. У даному прикладі довіра виникає в результаті передбачуваності процедури повернення коштів у разі банкрутства банку [2, с. 99].

Ймовірно, що в системі економічних відносин важливе місце посідає персоніфікована довіра, яка проявляється у формі міжперсональної довіри. Вона має властивості переростати в довіру до тих чи інших суб'єктів господарської діяльності, зокрема, промислових підприємств, банків, страхових компаній, економічних асоціацій. Одночасно у притаманних Центральній та Східній Європі авторитарних політичних культурах, до яких потрібно включити й Україну, має місце низький рівень довіри до інституцій економічної влади, що відзначають західні аналітики [10, с. 26].

Залежно від рівня довіри варто виділити абсолютну довіру, високий її рівень, середній рівень та низький рівень довіри (див. рис. 1). Зокрема, як правило, абсолютний рівень довіри притаманний щодо членів сім'ї, найближчих родичів, кращих друзів, тобто людей, які цілком заслужили такого ставлення своїми діями. Високий та посередній рівень довіри може бути притаманним колегам, неблизьким родичам, знайомим і т.д., насамперед, особам та організаціям, які заслуговують довіри, однак, не відіграють найважливішої ролі у житті людини, яка довіряє. Низький рівень довіри притаманний, як правило, особам та установам, які не виправдали очікувань людини або близьких їй осіб. Такий ступінь довіри обумовлений неприйнятними діями суб'єктів, на які направлена була довіра. Збільшення рівня довіри у таких умовах є вкрай складним завданням, яке вимагає розробки низки заходів, їх дотримання протягом досить тривалого часу.

Залежно від міцності зв'язку між учасниками довірчих відносин пропонуємо виділяти односторонню та взаємну довіру. Звичайно, з точки зору розвитку суспільства, найбільш цінним є взаємна довіра, яка дозволяє утворювати міцні взаємозв'язки між окремими економічними суб'єктами, що сприяє формуванню дійсно стабільних передумов розвитку національного господарства.



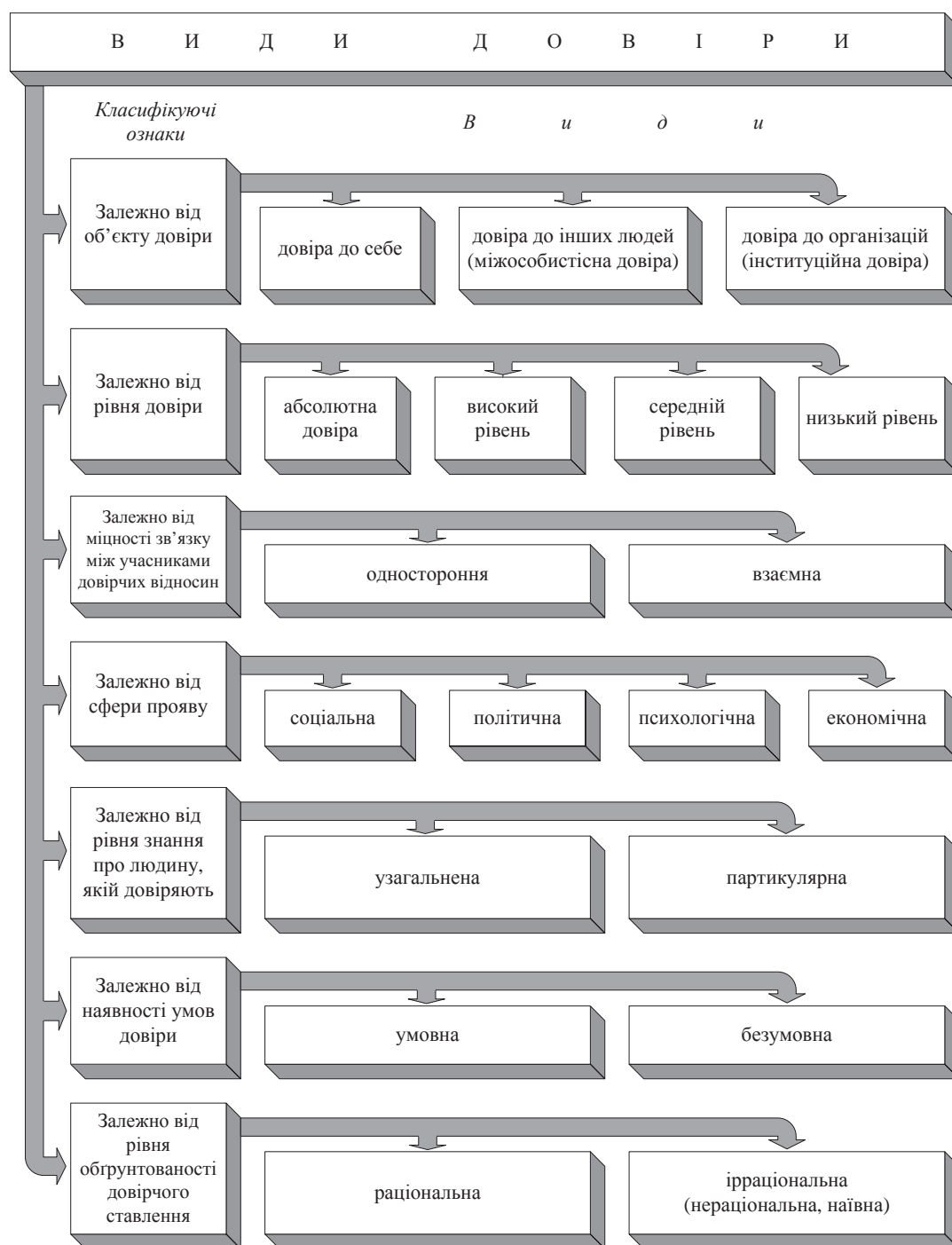


Рис. 1. Класифікація видів довіри

Джерело: складено автором на основі [5, с. 4; 6, с. 14, с. 20; 7, с. 210-211; 11, с. 11; 14, с. 172; 17, с. 64; 18; 19, с. 9; 20, с. 21; 23; 25, с. 34; 26, с. 21]

Наявність таких довірчих відносин у суспільстві дозволяє більше уваги сконцентрувати на економічному розвитку окремих підприємств, установ, приділяючи менше уваги аналізу потенційних загроз від інших суб'єктів, які можуть виникнути

у разі невиконання контрактів, неповернення кредитів, невчасної поставки сировини, матеріалів тощо.

Залежно від сфери, яку ми досліджуємо, та впливу довіри на її подальший розвиток, на наш погляд, можна виділити такі види довіри: соціальну, політичну, психологічну, економічну і т.д.

Соціальну довіру прийнято вивчати, коли мова йде про дослідження суспільних відносин між окремими суб'єктами і найвагомішим очікуванням такого вивчення є формування уявлень про прояви довіри у суспільстві, впливу означеного феномену на розвиток окремих соціальних груп тощо.

Довіра соціальна – впевненість у надійності соціального об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта, контролювати його діяльність. Уявлення про об'єкт формується на основі досвіду взаємодії з ним, а також у процесі комунікації, коли інформація про об'єкт транслюється безпосередньо іншими людьми або опосередковано через ЗМІ, книги, фільми тощо. Таким чином довіра соціальна базується на синтезі власного та групового досвіду, уявлення про об'єкт і пов'язана з певними очікуваннями щодо цього [9, с. 101].

Політична довіра набуває особливого значення, коли у процесі дослідження вчений визначає особливості формування довіри до різних політичних партій, окремих осіб, які бажають бути обраними до відповідних інституцій. У політичній системі явище довіри є досить важливим, оскільки вся означена сфера ґрунтується виключно на постійному формуванні довіри людей до окремих політичних суб'єктів. Саме тому, у процесі вивчення політичної системи країни досить часто досліджують питання віри суспільства у ефективну роботу державних органів влади, народних депутатів. Фактично всі соціологічні опитування, що проводяться з метою вивчення сучасного стану політичних настроїв громадян, зводяться до ідентифікації довіри до тих або інших політичних партій та їхніх представників.

Політична довіра, виступаючи переважно як інституційна довіра, відображає ступінь реалізації обіцяного, задоволення потреб та базується на впевненості в правильності та ефективності політичних спрямувань того чи іншого політичного суб'єкта, визнанні його діяльності як відповідної дійсним інтересам суспільства. Реакція на харизматичного лідера є прикладом ірраціональної довіри внаслідок впливу, певного маніпулювання. Тут діє переважно сила навіювання, а не переконання. Діє не критична оцінка, а емоційне ставлення, ілюзорно підкріплене начебто розумом, хоча насправді має місце емоція [8, с. 210].

У психології, довіру прийнято розглядати як стан, який виникає у людини у процесі взаємодії з іншими особами та інститутами. З психологічної точки зору: довіра – психічний стан, який розкриває ставлення суб'єкта (індивіда, соціальної групи) до людини або соціального об'єкта, явища. Воно може виникнути лише в процесі спілкування і не є природним [16, с. 5].

Економічна довіра є складним за своєю архітектурою явищем, оскільки характеризує рівень довіри між економічними суб'єктами у процесі господарської діяльності. Важко переоцінити важливість наявності міцної довіри у межах економічної системи між її суб'єктами. Однак, варто також розуміти, що явище економічної довіри є досить абстрактним за своєю сутністю, що обумовлено багатоманітністю проявів економічних відносин. На сьогодні існує досить незначна кількість наукових робіт, у межах яких робиться спроба систематизації сфер прояву окремих видів економічної довіри, оскільки їм притаманні досить значні особливості, що прямо впливає на подальші заходи щодо нарощення обсягів такого виду довіри.

Економічна довіра – це впевненість у надійності економічного об'єкта, що ґрунтується на уявленні або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта і проявляється: 1) у впевненості, або

надії, що інвестовані в активи заощадження, як мінімум, не втратять своєї вартості і повністю здійзнять функцію заощадження; 2) впевненості, або надії, що у процесі експлуатації активи принесуть очікуваний рівень доходу; 3) впевненості, або надії, що соціально-економічні інститути, у які вкладено заощадження, вчасно і в повному обсязі виконують взяті на себе зобов'язання; 4) надії, що складеться необхідна ситуація [9, с. 103]. Економічна довіра – це очікування, надія, впевненість у надійності економічного об'єкта. Її можна розглядати з таких позицій: населення і суб'єктів господарювання до органів державної влади; постачальників до підприємств: позичальників до кредиторів і навпаки; фізичних і юридичних осіб до грошей; керівників до працівників і навпаки; споживачів до продукції підприємства тощо. Суб'єктом довіри завжди є людина [11, с. 14].

Звичайно кількість сфер, у межах яких довіра відіграє значну роль і є базовим фактором їх розвитку, можна розширити та поглибити, враховуючи міждисциплінарність довіри як універсального явища.

Залежно від рівня знання про людину, якій довіряють, прийнято розглядати узагальнену та партикулярну довіру. Паніотто В. зазначає, що узагальнена довіра – це готовність розглядати інших людей як частину свого морального співтовариства. Цей показник вимірювався питанням: «Як Ви оцінюєте своє ставлення до інших людей? Ви – людина, яка зазвичай довіряє іншим, або людина, яка ставиться до інших з недовірою?». Партикулярна довіра – це довіра до конкретних осіб, яких людина знає особисто (сім'я, друзі). Узагальнена довіра принципово відрізняється від партикулярної довіри тим, що вона поширюється на осіб, про яких довіряюча сторона не має безпосередньої інформації [15]. Узагальнена довіра не пов'язана з певною ситуацією взаємодії і конкретним контрагентом, вона скоріше є світоглядною настановою, що виражає готовність індивіда розглядати оточуючих як таких, які заслуговують довіри [13, с. 106].

Залежно від наявності умов довіри прийнято виділяти умовну та безумовну довіри (рис. 1). Не можна не погодитися з Фішук Ю.С., що довіра існує доки виконуються певні умови і коли люди довіряють один одному на основі загальних цінностей [24, с. 360]. Прикладом прояву умовної довіри у системі економічних відносин може бути вкладення коштів людиною на депозитний рахунок до банку, який входить до системи гарантування вкладів населення. Зокрема, людина вирішила вкласти депозит до банку, який є членом зазначеної системи. Для вкладника це є умовою, що його кошти будуть повернуті, незважаючи на фінансовий стан банку, і саме це спонукає його до надання своїх ресурсів у тимчасове користування банківській установі. Фактично, в економічній системі довіра є умовною, оскільки цілком залежить від фінансового стану особи, якій ми довіряємо, або від рівня особистих довірчих відносин, які виникли між окремими суб'єктами. Наприклад, кредитором банку та окремими менеджерами банківської установи. Звичайно, умовна довіра не є гарантією стабільної, прогнозованої поведінки окремих суб'єктів.

Залежно від рівня обґрунтованості довірчого ставлення також можна виділяти раціональну та ірраціональну (нераціональну, наївну) довіру. У межах економічної системи ірраціональна довіра, як правило, приводить у майбутньому до втрати фінансових ресурсів та виникненню недовіри до діяльності окремих суб'єктів господарювання, або навіть економічної системи у цілому. Прикладом прояву нераціональної довіри можуть бути вкладення коштів у діяльність різнобічних фінансових пірамід, діяльність яких завчасно викликає підозри щодо їх функціонування. Однак, значна частина людей завжди вірять у можливість збагатитися швидкими темпами за рахунок інших. І згодом, у разі невдачі, приходять почуття відчаю та вкрай низької недовіри не лише до означених установ, але і решти фінансових посередників.

Так звана «наївна» довіра виникає тоді, коли людина сліпо довіряє, не переймаючись рефлексією, чи виправдана ця довіра та чим вона обґрунтована. Ефектив-



ність раціональної довіри визначається відкритістю людини світові, відчуттям онтологічної безпеки, що забезпечує економію сил, які зазвичай витрачаються на захист та оборону [8, с. 208].

**Висновки і пропозиції.** Отже, у межах статті виконана систематизація існуючих у науковій літературі підходів до визначення видів довіри. Автором узагальнено основні види довіри та класифікуючі ознаки, що лежать в основі їх ідентифікації, серед яких визначено такі: залежно від об'єкта довіри, залежно від рівня довіри, залежно від міцності зв'язку між учасниками довірчих відносин, залежно від сфери прояву, залежно від рівня знання про людину, якій довіряють, залежно від наявності умов довіри, залежно від рівня обґрунтованості довірчого ставлення.

Визначено, що аналіз явища довіри залежить від сфери, у межах якої виконується дослідження проявів означеного феномену, особливостей його формування та потенційних заходів зміцнення. Відповідно, з урахуванням такої тези, запропоновано визначати довіру залежно від сфери прояву. За цією класифікаційною ознакою виділено такі види зазначеної дефініції: соціальна, політична, психологічна, економічна. Таким чином, ідентифіковано місце економічної довіри у загальній класифікації видів довіри. З'ясовано, що, незважаючи на універсальність явища довіри, її міждисциплінарність, варто розглядати довіру через призму окремих суспільних систем та на цій основі виділяти окремі її види, яким притаманні досить серйозні специфічні особливості, що мають ґрунтовний вплив на процес дослідження довіри як окремого феномену.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеева А.Ю. Концептуальные основы исследования феномена доверия: обзор основных подходов / А.Ю. Алексеева // Вестник Новосибирского государственного университета. – 2004. – Т. 4. – Вып. 1. – С. 136-148.
2. Алімпієв Є. Інституційна довіра як чинник ефективності фінансово-монетарної трансмісії в післякризовій економіці / Є. Алімпієв // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4 (37). – С. 96 – 103.
3. Андрущенко Г.І. Розвиток соціологічної думки щодо вивчення поняття «довіра» [Електронний ресурс] / Г.І. Андрущенко // Український соціум. – 2009. – № 4 (31). – С. 7-15. – Режим доступу: [http://ief.org.ua/new\\_4.htm](http://ief.org.ua/new_4.htm)
4. Андрущенко Р.І. Характер та особливості взаємозв'язку довіри та соціального капіталу / Р.І. Андрущенко // Науковий журнал «Український соціум». – 2010. – № 2. – С. 7-12.
5. Берулава Г.В. Влияние доверия на формы организации трансакций между промышленными фирмами и их дистрибьюторами / Г.В. Берулава, Д.Т. Лежава // Консорциум экономических исследований и образование. Секция «Научные доклады». – 2007. – № 07/05. – С. 4.
6. Бонецький О.О. Довіра до товару як чинник успішної маркетингової діяльності [Електронний ресурс] / О.О. Бонецький // Логістика. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 690. – С. 14-21. – Режим доступу: [www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010\\_690/03.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/03.pdf)
7. Гоч Р.М. Міжнародний досвід дослідження довіри в економічних відносинах / Р.М. Гоч // Вісник Львівського університету. Серія «Соціологія». – 2010. – № 4. – С. 208-216.
8. Кожем'якіна О.М. Раціональні та ірраціональні виміри феномену довіри / О.М. Кожем'якіна // Науковий вісник Чернівецького університету. Збірник наукових праць. – Випуск 41 – -413. Філософія. – С. 207– 211.
9. Кузьмін О.Є. Довіра як економічна категорія / О.Є. Кузьмін, О.О. Бонецький // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Випуск 20.2. – С. 100 – 104.
10. Куриляк В. Довіра в інтегрованій світовій економіці: теорія та парадокси / В. Куриляк // Журнал Європейської економіки. – 2010. – Том 9 (№ 1). – С. 19 – 36.
11. Малий І.Й. Інститут довіри та конкурентоспроможність національної економіки / І.Й. Малий // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2009. – № 19. – С. 11 – 16.
12. Мандибура В.О. Відновлення довіри суб'єктів кінцевого споживання як складова соціальної відповідальності бізнесу / В.О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Випуск 21. – С. 55 – 68.
13. Мельник В.П. Довіра як феномен господарювання: проблема визначення відповідного поняття / В.П. Мельник // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2010. – Випуск 38-2. – С. 102 – 109.

14. Онофрійчук В.П. Стратегічна довіра як фактор інвестиційної безпеки суб'єктів господарської діяльності / В.П. Онофрійчук // Управління розвитком. – 2011. – № 10(107). – С. 172 – 173.
15. Паніотто В. Довіра соціальним інститутам [Електронний ресурс] / В. Паніотто, Н. Харченко. – Режим доступу: [http://kiis.com.ua/materials/KMIS-Review/04\(06-12\)/ds.php?file=04\\_KR\\_2\\_Analit1.pdf](http://kiis.com.ua/materials/KMIS-Review/04(06-12)/ds.php?file=04_KR_2_Analit1.pdf).
16. Погорелый С.С. Феномен довіри у зарубіжних і вітчизняних дослідженнях: генезис та сучасний стан наукової теорії / С.С. Погорелый // Теорія та практика державного управління. – 2008. – Вип. 1 (24). – С. 1 – 8.
17. Пояркова Т.К. Соціальна довіра як умова утворення громадянського суспільства / Т.К. Пояркова // Наукові праці. – Т. 40. – Вип. 27. Політичні науки. – С. 63 – 65.
18. Радаев В. Легализация бизнеса: баланс принуждения и доверие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://polit.ru/article/2006/03/16/radaev/>
19. Савлук М. Довіра населення як чинник ефективної банківської діяльності / М. Савлук // Вісник НБУ. – 2003. – № 8. – С. 8 – 10.
20. Скрипкина Т.П. Психология доверия: Учеб. пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 264 с.
21. Степанова Н.М. Довіра як чинник соціальної взаємодії у контексті глобалізації [Електронний ресурс] / Н.М. Степанова // Гілея. Науковий вісник. – 2009. – Випуск 28. – Режим доступу: <http://gisap.eu/ru/node/425>
22. Терпан В.В. Довіра в структурі соціального капіталу сучасного університетського студентства / В.В. Терпан // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. – 2011. – Вип. 51. – 2011. – С. 190 – 198.
23. Філонова І.Б. Довіра до банків – основа економічного розвитку держави / І.Б. Філонова [Електронний ресурс] // Збірник наукових праць Буковинського університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 8. – Режим доступу: <http://enative.narod.ru/theory/methods/talk.htm>
24. Фіщук Ю.С. Можливості принципу довіри в економічній сфері / Ю.С. Фіщук // Гілея. Історичні науки. Філософські науки. Політичні науки. – 2011. – Спецвипуск. – С. 355 – 361.
25. Френк Н. Петр Штомпка. Доверие: социологическая теория / Н. Френк // Социологическая теория. – 2002. – Т. 2. – № 3. – С. 30 – 41.
26. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: [пер. с англ.] / Фукуяма Ф. – М.: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 730 с.

## REFERENCES

1. Alekseeva A.Yu. Kontseptualnye osnovy issledovaniya fenomena doveriya: obzor osnovnykh podkhodov [Conceptual bases of research of trust phenomenon: a review of the main approaches]. *Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Novosibirsk State University], 2004, no. 1, pp. 136 – 148.
2. Alimpiev Ye. Istytutsiina dovira yak chynnyk efektyvnosti finansovo-monetarnoi transmisii v pislia kryzovii ekonomitsi [Institutional trust as a factor of financial and monetary transmission efficiency in the post-crisis economy]. *Galytskii ekonomichnyi visnyk* [Galician Economic Bulletin], 2012, no. 4 (37), pp. 96 – 103.
3. Andrushchenko G.I. Rozvytok sotsiologichnoi dumky shchodo vyvchennia poniattia „dovira» [Development of a sociological thinking concerning the study of the concept «trust»]. *Ukrainskii sotsium – Ukrainian society*, 2009, no. 4 (31), pp. 7-15, Available at: [http://ief.org.ua/new\\_4.htm](http://ief.org.ua/new_4.htm)
4. Andrushchenko R.I. Kharakter ta osoblyvosti vzaiemozviazku doviry ta sotsialnogo kapitalu [Character and main interactions between trust and capital relationship]. *Ukrainskii sotsium – Ukrainian society*, 2010, no. 2, pp. 7 – 12.
5. Berulava G.V. Vliianie doveriia na formy organizatsii transaktsiy mezhdru promyshchlenymi firmami i ikh distribyutorami [Trust effect on forms of transactions organization between industrial firms and distributors]. *Konsortium ekonomicheskikh issledovaniy i obrazovanie. Sektsiia «Nauchnyye doklady» – Consortium of Economic Research and Education. Section „Scientific Reports»*, 2007, no. 07/05, pp. 4.
6. Bonetskiy O.O. Dovira do tovaru yak chynnyk uspishnoi marketyngovoi diialnosti [The trust to the product as a factor of successful marketing activities]. *Logistyka. Visnyk Natsionalnogo universytetu «Lvivska politekhnik»* [Logistics. Proceedings of the National University „Lviv Polytechnic»], 2010, no. 690, pp. 14-21. available at: [www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010\\_690/03.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/03.pdf)
7. Hoch R.M. Mizhnarodnyi dosvid doslidzhennia doviry v ekonomichnykh vidnosynakh [International experience of trust research in economic relations]. *Visnyk Lvivskogo universytetu. Seriya sociol.* [Bulletin of the Lviv University. Sociology Series], 2010, no. 4, pp. 208 – 216.
8. Kozhemiakina A.M. Ratsionalni ta irratsionalni vymiry fenomenu doviry [Rational and irrational measurement of trust phenomenon]. *Naukovyi visnyk Chernivetskogo universytetu. Zbirnyk naukovykh prats* [Scientific Bulletin of Chernivtsi University. Scientific Papers], issue 412-413, Philosophy, pp. 207 – 211.
9. Kuzmin O.E., Bonetskiy A.E. Dovira yak ekonomichna kategoriia [Trust as an economic category]. *Naukovyi visnyk Natsionalnogo lisotekhnichnogo universytetu Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine], 2010, issue 20.2, pp. 100 – 104.

10. Kuryliak V. Dovira v integrovaniі svitovii ekonomitsi: teoriia ta paradoksy [Trust in an integrated global economy: theory and paradoxes]. *Zhurnal Yevropeiskoi ekonomiky* [Journal of the European economy], 2010, vol. 9, no. № 1, pp. 19-36.
11. Maliy I.Y. Instytut doviry ta konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky [Institute of trust and national economy competitiveness]. *Zbirnyk naukovykh prats Kyivskogo natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka «Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky»* [Collected Works of Kyiv National Taras Shevchenko University „Theoretical and Applied Economic Issues“], 2009, no. 19, pp. 11 – 16.
12. Mandybura V.A. Vidnovlennia doviry subiektiv kintsevo go spozhyvannia yak skladova sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu [Trust restoring of final consumption subjects as parts of CSR]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky – Theoretical and applied questions of the economy*, 2010, issue 21, pp. 55–68.
13. Melnyk V.P. Dovira yak fenomen gospodariuvannia: problema vyznachennia vidpovidnogo poniattia [Trust as an economic phenomenon: the problem of determining the appropriate concept]. *Naukovi praci DonNTU. Seriya: ekonomichna* [Proceedings of National Technical University. Series: Economic], 2010, issue 38-2, pp. 102– 109.
14. Onofriychuk V.P. Strategichna dovira yak faktor investytsiynoi bezpeky subiektiv gospodarskoi diialnosti [Trust strategy as a factor of investment safety of business entities]. *Upravlinnia rozvytkom – Management Development*, 2011, no. 10 (107), pp. 172 – 173.
15. Panioto V., Kharchenko N. Dovira socialnym instytutam [Trust to social institutions]. Available at: [http://kiis.com.ua/materials/KMIS-Review/04\(06-2012\)/ds.php?file=04\\_KR\\_2\\_Analit1.pdf](http://kiis.com.ua/materials/KMIS-Review/04(06-2012)/ds.php?file=04_KR_2_Analit1.pdf).
16. Pohorelyi S.S. Fenomen doviry u zarubizhnykh i vitchyznianykh doslidzhenniakh: genezys ta suchasnyi stan naukovoі teorii [The trust phenomenon in foreign and domestic researches: genesis and modern state of scientific theory]. *Teoriia ta praktyka derzhavnogo upravlinnia – The theory and practice of public administration*, 2008, vol. 1 (24), pp. 1 – 8.
17. Poiarkova T.K. Socialna dovira yak umova utvorennia gromadianskogo suspilstva [Social trust as a condition of civil society formation]. *Naukovi pratsi – Proceedings*, vol. 40, issue 27, Political Science, pp. 63 – 65.
18. Radaev B. Legalizatsiya biznesa: balans prinuzhdeniya i doverie [Legalization business: balance of co-action and trust]. Available at: <http://polit.ru/article/2006/03/16/radaev/>.
19. Savluk M. Dovira naselennia yak chynnyk efektyvnoi bankivskoi diialnosti [Public trust as a factor of banking activity]. *Visnyk NBU – Bulletin of the Ukrainian National Bank*, 2003, no. 8, pp. 8– 10.
20. Skripkina T.P. *Psikhologiya doveriya* [Psychology of trust]. Moscow, Akademiya Publ., 2000. –264 p.
21. Stepanova N.M. Dovira yak chynnyk socialnoi vzaemodii u konteksti globalizatsii [Trust as a factor of social interaction in the context of globalization]. *Gileya: naukovyi visnyk* [Gilea: Research Bulletin], 2009, issue 28, Available at: <http://gisap.eu/ru/node/425>.
22. Terpan V.V. Dovira v strukturi sotsialnogo kapitalu suchasnogo universytetskogo studentstva [Trust in the structure of the modern university students' social activity]. *Socialni tekhnologii: aktualni problemy teorii ta praktyky* [Social technologies: issues of theory and practice], 2011, vol. 51, pp. 190 – 198.
23. Filonov I.B. Dovira do bankiv – osnova ekonomichnogo rozvytku derzhavy [Trust to banks – the basis of state economic development]. *Zbirnyk naukovykh prats Bukovynskogo universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»* [Scientific Papers of the Bukovina University. Series «Economics»], 2012, no. 8, Available at: <http://enative.narod.ru/theory/methods/talk.htm>.
24. Fishchuk Yu. S. Mozhlyvosti pryntsypu doviry u ekonomichnii sferi [Opportunities of trust principle in the economic sphere]. *Gileya. Istorychni nauky. Filosofski nauky. Politychni nauky: Nauk. visnyk* [Gilea. Historical Sciences. Philosophy. Political Science: Science Bulletin], 2011, special issue. – P. 355 – 361.
25. Frenk H. Petr Shtompka. Doverie: sotsiologicheskaya teoriya: [Peter Shtompka. Trust: a sociological theory]. *Sotsiologicheskaya teoriya – Sociological Theory*, 2002, vol. 2, no. 3, – P. 30 – 41.
26. Fukuyama F. *Doverie: sotsialnye dobrodeteli i put k protsvetaniyu* [Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity], Moscow, HRANITEL Publ., 2006. – 730 p.