

---

## ДОВІРА ЯК ОСНОВОПОЛОЖНИЙ ЧИННИК ГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РЕАЛІЗАЦІЮ ФІНАНСОВО-ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАДИ

---

БАТІСТОВА Оксана Ігорівна, кандидат економічних наук, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

---

Сучасний кризовий стан світового і національних господарств значно актуалізує необхідність всебічного вивчення такого основоположного чинника господарювання як довіра. Неокласична економічна наука занадто мало уваги приділяє дослідженням складових соціокультурного середовища і фокусує аналіз перш за все на чисто економічній стороні господарства. Це сприяє тому, що позаекономічні чинники, насамперед духовно-культурні та соціальні передумови людської діяльності розглядаються як такі, що майже не мають визначальної ролі у створенні національного багатства, не впливають на продуктивність та ефективність суспільного виробництва. Проте такий підхід є надзвичайно спрощеним уявленням щодо діяльності людини як суб'єкта творчого забезпечення життєдіяльності, яка в реальності своїй заснована на співпраці та довірі між людьми. Тому саме довіра зараз постає фундаментальним предметом наукових досліджень, а їх результати повинні сприяти вирішенню тих гострих соціально-економічних проблем, які мають стати підґрунтям реалізації імперативу виживання людини і людства. При цьому зараз надзвичайно актуалізуються ті аспекти дослідження довіри, які пов'язуються з новими мегатрендами існування світового господарства – економікою знань і становленням фінансово-інтелектуальної влади. Якщо в руслі аналізу економіки знань проблема довіри уже стала майже звичною темою тому, що знання трактується як визначальний чинник сучасних економічних трансформацій, то дослідження довіри у форматі фінансово-інтелектуальної влади лише починається. Насамперед це зумовлене тим, що сам феномен фінансово-економічної влади лише починає ставати особливим предметом наукових досліджень.

Саме розкриттю сенсу і ролі довіри у сучасному господарському житті та в процесі становлення фінансово-економічної влади, її реалізації полягає мета цієї статті.

Довіра та різні аспекти її впливу на економіку досліджуються вже понад ста років економістами, підприємцями, соціологами та суспільними діячами, серед яких слід виділити Е. Гідденса, Д. Джекобс, Г. Лаурі, В. Тарасевича, Г. Торнтонна, Ф. Фукуяму, В. Яременко. Проте в сучасній економічній науці спостерігається брак робіт, які розглядають довіру в якості основоположного чинника господарського розвитку.

Зараз вже досить усталеним є твердження про те, що довіра, як і всі суспільні інститути, належить до сфери соціальної взаємодії. Проте якщо інститути є *нормами* соціальної взаємодії, які залучені *ззовні*, то довіра одночасно відноситься і до *ціннісної* сфери, і до інститутів [11, с. 204].

Довіра виступає елементом специфічного механізму прийняття ринкових рішень в умовах неповноти, або асиметричності інформації. З точки зору раціонального вибору, з-поміж декількох альтернатив суб'єкт, що приймає рішення, не може припускати невизначеність вище якогось звичного рівня. Якщо рішення все ж таки приймається, то довіра слугує одним з інструментів зняття (обмеження) невизначеності для певного суб'єкта. Довіра є досить впливовим чинником вирішення проблеми інформаційного дефіциту.

Завдяки довірі у суб'єкта продукується формування внутрішньої визначеності відносно прийняття рішення при збереженні істотної зовнішньої невизначеності. «Довіра як очікування сприятливої чи, зрештою, не негативної поведінки в умовах, коли цю поведінку не можна проконтролювати, дозволяє подолати невпевненість, обумовлену браком інформації про партнера. Довіряючи, суб'єкт ризикує, але цей ризик добровільний та пов'язаний з процесом прийняття рішення» [13, с. 8]. Тому довіряти означає добровільно приймати ризик, пристосовуватися до нього.

Довіра суб'єкта до факторів зовнішнього середовища можлива лише при наявності єдності між його внутрішніми цінностями, з одного боку, та інститутами, технологіями і ресурсами – з іншого. Доступність, допустимість, звичність, перевага виступають перетвореними формами подібного ціннісного ставлення суб'єкта до зовнішніх факторів вибору. Кожна з цих перетворених форм ціннісних основ раціонального вибору включена у механізм актуалізації довіри. Неприпустимі, недоступні та незвичні альтернативи не можуть стати переважаючими і тому не потребують механізму довіри [19, с. 12].

На думку Е. Гідденса, існують два види довіри: довіра до людей, яка вибудовується на особистих зобов'язаннях («персоніфікована» довіра), та довіра до абстрактних систем («анонімних інших»), яка передбачає безособистісні зобов'язання. Сукупність персоніфікованої довіри та довіри до абстрактних систем складають базову довіру [12, с. 12].

Під абстрактними системами розуміють символічні знаки (наприклад, гроші як інструмент обміну) та експертні системи – системи технічного виконання професійної експертизи, які організують наше матеріальне та соціальне оточення. Останній тип довіри формується в сучасну епоху. Саме довіра до абстрактних систем виконує найважливішу функцію у суспільстві «пізнього модерну» – забезпечує відчуття надійності повсякденних відносин. Персоніфікована ж довіра слугує головним джерелом почуття чесності та автентичності самого себе [12, с. 12].

Стає зрозуміло, що персоніфікована та неперсоніфікована довіра покликані надати буденному життю стабільного та надійного характеру. Практика свідчить, що довіра до абстрактних систем не спроможна замінити значущість для людини персоніфікованої довіри, побудованої на почутті солідарності та дружби [6, с. 68], бо в реальному житті навіть найраціональніший (егоїстичний) суб'єкт не може обходитися без довіри [19, с. 13].

Особистісна (персоніфікована) довіра, пов'язуючи між собою знайомих, у кілька разів збільшує доступні їм ресурси, а отже, і можливості для їхнього подальшого примноження. «Ставлення суб'єкта до членів своєї сім'ї, міста, країни, де він живе та працює, та до маси інших суб'єктів, з якими він активно взаємодіє, у нього може бути абсолютно неекономічним. При цьому мається на увазі не тільки і навіть не стільки слідування моральному імперативу допомагати незнайомцю, скільки саме повсякденна довіра, потреба індивіда у власній приналежності до широкої соціальної групи та до активної участі у соціальних контрактах» [7, с. 102], тобто потреба у підтриманні власної ідентичності.

У протилежному випадку він стане аутсайдером або банкрутом, оскільки буде вимушений витратити додаткові зусилля та ресурси для гарантій страхування всіх ринкових операцій та рішень [19, с. 13]. Недовіра до усіх особисто незнайомих не дозволяє вийти за межі власного, відносно вузького кола, що стримує доступ до ресурсів та зменшує можливості соціуму ефективно відповідати на зовнішні та внутрішні виклики і виступає передумовою зниження його стійкості та конкурентоспроможності, а отже, і економічного розвитку. Більш того, в разі зіткнення суспільства з «синдромом недовіри» до економічної системи, інститутів, політичного режиму, що спостерігається на теренах сучасного глобального простору, альтернативним виходом для людини стає довіра у рамках товариських відносин та примордіальних (первинних) соціальних груп: сім'ї, етносу, релігійної спільноти [6, с. 68], що свідчить про актуалізацію первинної, базової ідентичності.

Люди не стають менше взаємодіяти між собою, просто вони починають підтримувати відносини тільки з тими, кого самі обирають для взаємодії, спілкування чи співпраці. Трудові товариства або професійні асоціації замінюють касти з заданою професією; хтось

вступає у секти, замість відвідування державної церкви; інтернет надає можливість розвивати добровільні соціальні зв'язки так, як раніше не можна було навіть мріяти [16, с. 72]. Згідно з даними Л. Саламона, отриманими наприкінці ХХ століття, у США відбувається справжня «революція асоціацій». Він наводить широкий набір емпіричних даних, які свідчать про зростання чисельності неурядових організацій у США, та стверджує, що те ж саме відбувається і у Європі [16, с. 86].

Спад довіри до суспільних інститутів, які асоціюються з владою та примусом (поліція, армія, державні установи), не вплинули на спроможність людей об'єднуватися на деякому іншому рівні.

Так, згідно з дослідженням «Edelman Trust Barometer», яке проводилося у 25 країнах світу у 2012 році, неурядові організації (НУО) залишаються тим інститутом, який користується найбільшою довірою порівняно з довірою до уряду, бізнесу та ЗМІ.

Таблиця 1.

#### Довіра громадян країн до інститутів (вибіркова)

Країна	Довіра до бізнесу, %	Довіра до уряду, %	Довіра до ЗМІ, %	Довіра до неурядових організацій (НУО), %
Світ (у 25 країнах)	53	43	52	58
Китай	71	75	79	79
Гонконг	47	62	65	70
Сінгапур	66	73	65	64
Південна Корея	31	33	45	67
Японія	47	25	36	30
Індія	69	53	70	67
США	50	43	45	58
Велика Британія	38	38	37	54
Німеччина	34	33	42	48
Італія	62	31	57	74
Франція	28	31	41	60
Іспанія	32	20	46	51
Польща	46	28	48	55
Нідерланди	65	61	61	59
Швеція	54	62	38	41
Росія	41	26	33	28

Складено за даними дослідження «Edelman Trust Barometer» 2012 р. [20]

Сьогодні більше 58 % громадян опитуваних країн довіряють неурядовим організаціям, тоді як довіра до уряду залишається на стабільно низькому рівні – 43 %.

Довіра впорядковує та врівноважує соціальне та культурне різноманіття. Плюралізм сучасних суспільств, що виражається у фрагментації життєвих стилів, культур, пошуку нових форм ідентичності, є відповіддю на процеси уніфікації культури та способу життя, які несуть із собою процеси глобалізації та вестернізації. Саме цим прагненням до збереження культурної самобутності та індивідуальності можна пояснити укріплення відносин взаємодовіри та солідарності на основі таких критеріїв, як етнічність, релігія, стать, життєвий стиль, спільність оцінок навколишньої дійсності. Природа довіри в сучасному суспільстві полягає в добровільному бажанні людей діяти відповідно до побажань інших [6, с. 69].

Зростаюча потреба в довірі визначається також тим, що, незважаючи на науково-технічний прогрес і накопичення знань про світ, суспільство залишається «суспільством

ризик». Уявлення про ризик починає набувати визначальну роль під час прийняття рішень, що стосуються соціального оточення [3].

Д. Несбіт вважає, що в подібній формі знаходить свій прояв «новий триумф індивідуального», Н. Смелзер – революція у солідарності та самотності, С. Кастельс зазначає, що пошук партикуляристської ідентичності є реакцією індивідів на вплив глобальних сил та спробою протистояти «тенетам глобального універсалізму» [8, с. 27].

Наявність довіри на мікрорівні в рамках окремої організації, фірми сприяє відтворенню соціального капіталу. На думку Ф. Фукуями, довіра, чесна поведінка при співробітництві, готовність до взаємодопомоги, як складники кодексу професійної поведінки виробничих корпорацій, сприяють досягненню економічного успіху [17, с. 126].

Довіра сприяє розвитку організацій завдяки передбаченій поведінці співробітників та керівників, яку в багатьох випадках можна вважати синонімом стабільності, а також можливості отримання відкладених результатів. Довіра у колективі слугує запорукою успішної спільної праці, дозволяє на основі взаємодопомоги вирішувати складні завдання, випрацьовувати конструктивні рішення. Підтримка керівників робітниками створює сприятливі умови для досягнення стратегічних цілей, втілення планів, прийняття та реалізації інвестиційних рішень. Довіра також сприяє створенню тимчасових творчих колективів із робітників різноманітних підрозділів для дослідницьких проєктів. Довіра керівників одне до одного допомагає їм успішно реалізовувати спільні проєкти та завдання компанії [4, с. 22].

Якщо довіра працівників компанії заснована на спільності етичних норм, витрати виробництва будуть меншими. Суспільство, де це відбувається, має більше можливостей для впровадження нових організаційних форм, оскільки високий рівень довіри дозволяє виникати найрізноманітнішим типам соціальних контактів. Невипадково, що саме американці, з їхньою схильністю до суспільної поведінки, першими прийшли до створення сучасної корпорації наприкінці XIX – на початку XX століття, а японці – до створення мережевої організації у XX столітті [18, с. 23].

За відсутності довіри всередині організації її витрати істотно зростають. Одним із типових випадків втрат є наявність дублюючих функцій та систем, які повинні забезпечувати звіряння результатів діяльності. Частіший контроль передбачає вищий рівень трансакційних витрат всередині організації. Вельми важлива наявність довіри при впровадженні інновацій та організаційних змін, бо співробітники повинні бути впевненими, що їхні інтереси не будуть порушені. В протилежному випадку зміни будуть гальмуватися, а їхня ефективність знижуватись [4, с. 22].

Група, всередині якої існує цілковита надійність та абсолютна довіра, спроможна здійснити набагато більше, ніж група, яка не володіє подібними якостями [10, с. 126].

Російський психолог В. Леві підкреслює, що ми приходимо в цей світ із колосальним кредитом довіри. Довіряти означає виживати, жити і продовжуватися, засвоюючи основні принципи «своїх», серед яких тобі судилося жити. Довіра є тим суспільним позитивом, який цементує всі аспекти внутрішньосімейних, суспільних, політичних та економічних відносин між людьми [9, с. 19].

Довірі передуює передлюдська несвідома інстинктивна поведінка, яка становить її своєрідну «утробу». Народженням та дорослішанням, набуттям своєї власної ідентичності довіра «зобов'язана» протожиттєдіяльності як єдності метаповедінки та переддіяльності. Саме у вербально-генетичному, чуттєво-свідомому витоках людського духу та адекватним їм протоінститутах (традиціях, культурах, ритуалах, нормах, правилах, звичаях) довіра набуває субстанції та самості. Взаємоположні діяльність, вербально-теоретичне свідоме та, власне, інститути більш адекватні постдовірі, але саме в них довіра черпає «речовину та енергію» розвитку та самоствердження в сучасному світі [15, с. 20].

Таким чином, довіра зароджується у внутрішньому світі людини та не набуває уречевленої форми до процесу об'єктивації.

Довіра консервативна, вона сприяє ціннісно-інституційному відбору інновацій та підвищує ринковий поріг для їхнього впровадження. Більше шансів потрапити на ринок мають ті інновації, які мінімально конфліктують з ціннісними засадами довіри, прийнятими в певній системі [19, с. 14]. Схильність довіряти політико-інституційно-економічному та культурно-етнічному середовищу чинить безпосередній вплив на рішення господарських суб'єктів інвестувати. Якщо суб'єкти довіряють, то вони мають змогу відкладати у часі максимізацію корисності, тобто здійснювати інвестиції. Вони отримують більшу свободу, оскільки спроможні розподіляти у часі власні ресурси та можливості.

Можливість вибору довіри обов'язково передбачає свободу вибору довіри. Інвестиції в цьому випадку відіграють подвійну роль. З одного боку, механізм оптимального розподілу ресурсів не буде ефективним за відсутності інструменту оптимізації часових переваг, який дозволяє розподіляти ресурси в просторі та в часі. Саме свобода суб'єкта у часі виступає інструментом формування тривалої довіри. З другого боку, вільний вибір довіри надає змогу економіці використовувати у числі критеріїв та обмежень раціонального вибору часового ресурсу. Відмова від свободи та відповідальності (пряма чи завуальована) є порушенням чи обманом довіри. Завдяки цьому зникають засади для тривалої розширеної довіри, що підриває інвестиційні процеси у господарській системі [19, с. 15].

Зазначене можна зобразити у вигляді трикутника (рис. 1), на одній вершині якого розташовується довіра, а на двох інших – свобода вибору та відповідальність.

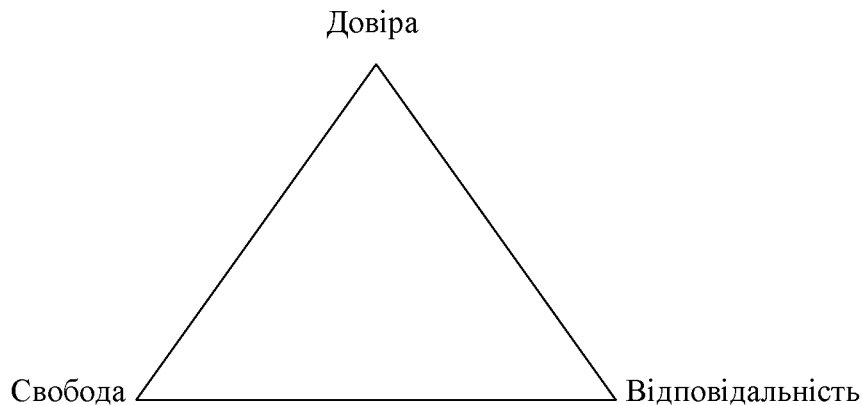


Рис. 1. Взаємозв'язок довіри, свободи та відповідальності.

При здійсненні господарської діяльності економічний суб'єкт наділений свободою вибору. Якщо він робить вибір на користь довіри контрагенту, господарській системі, інституційній структурі, то він бере на себе відповідальність за прийняте рішення та його наслідки. В разі неприйнятного ступеня ризику для суб'єкта економічні операції не будуть здійснені чи матимуть нестабільний, дискретний характер, що знизить економічну та фінансову активність, вплине на рівень трансакційних витрат, конкурентоспроможність економіки та перспективи її розвитку.

Загальновідомо, що в сучасній економіці фінансовий сектор відіграє одну з провідних ролей, а процеси хаотизації, нездатність до ефективного використання ресурсів та постійне відтворення кризових неврівноважених станів виступають головними характерними рисами сфери глобальних фінансів. Ідея глобальної фінансової інтеграції знайшла прояв у економічній реальності як поділ світової економіки на виробничий та фінансовий сектори [21, с. 153].

Глобалізація вийшла з-під контролю, адже нині відсутні ефективні економічні, політичні та фінансові інститути, спроможні регулювати глобалізаційні процеси. Внутрішні суперечності глобальної системи, її претензії на верховенство відносно соціокультурних тенденцій, прагнення до всебічної уніфікації демонструють тупиковий характер її еволюції. Крім того, спостерігається кумулятивний характер впливу не просто «соціального», а

глибоко індивідуалізованого фактора, який породжує складні нерівноважні структури, в тому числі й у фінансовій сфері. Саме тому глобальна економіка опинилася в умовах неконтрольованих, непередбачуваних та непрогнозованих валютно-фінансових та економічних криз, головною причиною яких слугує «людський фактор» [21, с. 154]. Сьогодні відбулася легітимація ринкової асиметрії. Якщо раніше репутація фінансових посередників складалася шляхом результативної обробки інформації, перевірки її достовірності, то зараз оператори не схильні до постійної та скрупульозної перевірки. Тому фінансовий ринок стає ринком пліток і чуток. Інвестори стали беззахисними перед ринковою асиметрією, оскільки відбулося зняття кримінальної відповідальності за розповсюдження недостовірної інформації на ринку. Це істотно збільшило трансакційні витрати, пов'язані з розповсюдженням помилкових даних, навіть незважаючи на скорочення часу при пошуку інформації [9, с. 20].

Глобальна фінансова криза, яка уразила всю світову економіку, є найяскравішим прикладом руйнації довіри, викликаній ціннісно-інституційною деградацією важливих складових фінансового ринку. В останні роки найкрупніші у світі аудиторські та рейтингові агентства, банки та страхові компанії показали свою ненадійність і навіть відверту схильність до шахрайства. Як можна довіряти кровно зароблені гроші в управління людям, які йдуть на невиправдані ризики, фальсифікують звітність, та ще виписують собі фантастичні бонуси? Наприклад, у 2008 році аналітики були занепокоєні приховуванням банками істинних обсягів кредитних списань. Такі відомі банки, як «Citigroup» і «Merrill Lynch» підозрювалися в діях, які можуть повсюдно знизити довіру до світової фінансової системи [1].

Таким чином, наявна світова фінансова система – це переважання персоніфікованих взаємозв'язків і гіперзалежності від волі окремої особистості або організації, що свідчить про функціональну залежність ефективності фінансового ринку від соціального, «людського» фактора [21, с. 154]. Останній проявляється через реалізацію цілей та завдань сучасної фінансово-інтелектуальної влади, де головною метою діяльності виступає отримання прибутку будь-якою ціною, а духовні цінності людства нівелюються та відкидаються на узбіччя історії як непотрібні.

Сучасна економіка характеризується повсюдним розповсюдженням інформаційних технологій, зокрема мережі «Internet», що нечувано збільшує обсяги інформації у глобальному масштабі.

Головною проблемою сучасних інформаційних систем стало забезпечення соціокультурного, економічного та політичного простору достовірною інформацією, оскільки суперечності між зростаючими обсягами інформації, її достовірністю та можливістю обробки загострюються [9, с. 20].

Нинішні обсяги інформації перевищують людські можливості її усвідомлення, що викликає систематичні збої логічного мислення. З'являються так звані «пастки комунікацій».

Перша з них полягає у зниженні практичної важливості пізнання за рахунок практичного значення комунікацій. Це призводить до величезних обсягів нереалізованого знання, яке позбавлене можливості перевірки власної адекватності. Тим самим підривається конкурентоспроможність не лише окремих фірм та держав, але й людства в цілому [5].

Друга «пастка» полягає в тому, що абсолютизація комунікаційних мотивацій у поєднанні з розповсюдженням дешевих технологій формування свідомості зводить на нівець мистецтво переконувати, чим ефективно користуються представники фінансово-інтелектуальної влади та адепти суб'єктивної глобалізації. Відпадає необхідність доводити свою правоту, адже навкруги опонента створюється інформаційне середовище, де практично вся доступна йому інформація свідчить на користь суперника. Об'єкт зомбування позбавлений можливості критично осмислювати парадигми, які йому нав'язують [5]. Це яскраво проявляється у просуванні на ринок трансгенної продукції, яка неоднозначно впливає на здоров'я споживачів, а негативні наслідки від її споживання свідомо замовчуються; у використанні рекламних технологій, що впливають і навіть змінюють у

потрібному напрямку для виробників свідомість людини; у створенні продукції, яка швидко втрачає свої споживчі властивості та ін.

Отже, в подібній ситуації вкрай необхідна детальна перевірка та фільтрація вхідної інформації.

Саме культура, складовими елементами якої виступають система цінностей, безумовних рефлексів, стереотипів мислення та поведінки – основний елемент стійкості суспільства, умова його адаптації до зовнішніх викликів. Володіючи певним «культурним кодом», який, як і генетичний, за допомогою різноманітних соціальних рефлексів (таких як «національний характер», «національна психологія», «почуття довіри») культура слугує основою виживання того чи іншого суспільства, в багатьох випадках на «безсвідомому» рівні, підтримує розумність його поведінки та дотримання власних, а не нав'язаних ззовні інтересів [5].

Довіра у складі інституційного середовища може або сприяти, або гальмувати соціально-економічну активність.

Рівень соціальної довіри в суспільстві, з одного боку, багато в чому зумовлений характером інституційної системи, а з другого, – сам чинить значний вплив на інститути, що склалися, позбавляючи від одних та стимулюючи удосконалення і розвиток інших [11, с. 203].

Довіра є крихкою матерією, вона потребує постійного бажання та практичного підкріплення усіх суб'єктів економічної взаємодії [2, с. 1833]. Важливо те, що в умовах глобалізації суб'єкти починають усвідомлювати, що саме почуття довіри до інших суб'єктів та абстрактних систем спроможне підвищити економічну ефективність та знизити ризики, тому свідомо намагаються знайти та визначити власну ідентичність у рамках певних груп і соціальних утворень.

Для господарського суб'єкта довіра може виступати як інструмент, як ресурс або як фон, що дозволяє обирати найбільш прийнятний варіант вибору. Трансакційні та ціннісно-інституціональні ефекти довіри дають можливість суб'єктам господарювання використовувати її в якості інструменту реалізації більш широкого кола завдань. При цьому вивчення довіри в економічній науці здебільшого стосуються таких більш поширених проблем, як інвестування, поділ ринків, конкурентна боротьба та ін. Проте сьогодні, коли кризові ситуації стають майже нормою економічного життя, досить актуальним стає питання *довіри до економічної науки*, яка, з одного боку, стає однією із актуальних проблем формування економіки знань; а з іншого боку, повинна надавати суб'єктам господарювання досить обґрунтовані та ефективні знання щодо господарських взаємодій та створення інструментів і механізмів виробництва і перерозподілу різноманітних благ для нормальної життєдіяльності людей. Господарські знання в цьому аспекті стають основоположною передумовою створення відносин довіри, що можуть значно збільшувати ефективність взаємодії у процесі господарювання. Якість таких відносин значною мірою залежить від змісту сучасної економічної науки, хоча більшість дослідників цієї проблеми займають позицію, згідно якої така наука вже кілька десятиліть знаходиться у кризовому стані. З іншого боку, все ж таки моральним авторитетом і високою довірою характеризується оцінка науки взагалі, на що вказали результати дослідження МОН і Інституту соціології НАН України щодо динаміки соціального капіталу науки (місця науки в суспільній свідомості, її авторитета в соціумі). При аналізі анкет, заповнених студентами різних українських ВНЗ щодо своєї довіри різним соціальним інститутам – сім'ї, церкві та релігії, ЗМІ, науці, правовим органам, суспільним організаціям, органам державної влади, вирисувалася така картина, згідно якої на першому місці опинилася довіра до сім'ї, а на другому – довіра до науки, що значно здивувало самих організаторів опитування. «Це говорить про те, що і рівень інноваційної культури нового покоління наших держслужбовців, яке прийде на зміну нинішньому, буде більш високим» [14, с. 12].

Основним завданням суб'єктів у глобальному масштабі, на макро- та на мікрорівнях повинно стати формування економічного простору довіри, посилення відповідальності

фінансових і аудиторських установ та інших утворень, які формують оцінкові показники ринку щодо розповсюдження неякісної та недостовірної інформації. Усе різноманіття інформації потрібно організувати у просторі так, щоб вона була усвідомлена користувачем, щоб він не розгубився, зумів скористатися нею належним чином. Отже, довіра на сучасному етапі суспільного розвитку виступає основоположним чинником розвитку національного та світового господарств.

Проте всі наведені судження потребують подальшого розвитку з точки зору того, що дослідження становлення економіки знань не може бути глибоким і всебічним без аналізу проблем довіри у сфері сучасних владних відносин, а серед них в останнє десятиліття надзвичайно актуалізується проблема вияву впливу довіри на нову надзвичайну потужну і загально охопту форму влади – фінансово-інтелектуальну. «Фінансово-інтелектуальна влада, знаходячись у фарватері безоглядного нарощення прибутку, виходить за його межі, так як на сучасному етапі економічної глобалізації стає самоціллю самої влади, яка підкорює собі усі інші види і форми влади. Цей висновок посилюється тим, що сьогодні будь-який, найбільш передовий сектор виробництва чи наукових розробок переважно опосередкованим чином через інвестиційно-фінансовий механізм підкоряється тому вектору руху, який у кінцевому рахунку є вже заданим глобальною фінансовою владою, що опирається на потужність людського інтелекту, що багатомірно посилений можливостями інформаційно-комп'ютерних технологій» [6а, с. 101].

## Література.

1. Бабич Н. Кризис как наказание безбожникам: неполиткорректная гипотеза [Електронний ресурс] / Н. Бабич // Капитал страны. – 10.11.2008. – Режим доступу: [http://www.kapital-rus.ru/strateg\\_invest/element.php?ID=7248](http://www.kapital-rus.ru/strateg_invest/element.php?ID=7248).
2. Батістова О. І. Конкуренція та взаємодія соціокультурних ідентичностей в умовах глобалізації / О. І. Батістова // Економіка : проблеми теорії та практики : Зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 264 : в 9 т. – Т. VII. – С. 1833–1839.
3. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / У. Бек ; пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой. – М. : Прогресс-Традиция, 2000. – 384 с.
4. Василенко Н. В. Доверие как интегральный показатель качества институциональной среды / Н. В. Василенко // Научные труды Дон. НТУ. – Серия : экономическая. – 2009. – Вып. 37-2. – С. 20–24.
5. Делягин М. Г. Мировой кризис : общая теория глобализации : курс лекций [Електронний ресурс] / М. Г. Делягин ; ин-т проблем глобализации (ИПРОГ). – изд. 3-е, перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2003. – 766 с. – Режим доступу : <http://www.imperativ.net/iprog/th01.html>.
6. Заболотная Г. М. Феномен доверия и его социальные функции / Г. М. Заболотная [Електронний ресурс] // Вестник РУДН. – 2003. – № 4-5. – С. 79–85. – Режим доступу : <http://edu.znate.ru/docs/index-28085909.html>.
- 6а. Задорожный Г.В., Халина О.В. О финансово-виртуальных технологиях и инструментах как формах реализации финансово-интеллектуальной власти в условиях глобализации // Социальная экономика, 2012, № 1. – С. 97-113.
7. Звоновский В. Повседневное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности / В. Звоновский // Социальная реальность. – 2008. – № 7. – С. 99–109.
8. Кастелз С. Глобализация и миграция: некоторые очевидные противоречия / С. Кастелз // Международный журнал социальных наук: Социальные трансформации : поликультурные и полиэтнические общества. – 1998. – № 23. – С. 23–32.
9. Корнівська В. О. Якість інформації як чинник довіри /В. О. Корнівська // Економічна теорія. – 2009. – № 4. – С. 16–24.
10. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные



науки и современность. – 2001. – № 3. – С.121–139.

11. Липов В. В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем : монография / В. В. Липов. – Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 484 с.

12. Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен; перевод с англ. И. И. Мюрберг, Л. В. Соболевой. – М.: Идея-Пресс, 2002. – 256 с.

13. Сергеев В. М. Доверие и пространственное взаимодействие социальных сетей / В. М. Сергеев, А. С. Кузьмин, В. Д. Нечаев, Е. С. Алексеенкова // Полис (Политические исследования). – 2007. – № 2. – С. 8–17.

14. Суржик Л. Власть и мозги: VFTCH NOT FOUND // Зеркало недели, № 21 (118) 15 июня 2013 г. – С. 12.

15. Тарасевич В. Н. Современное доверие: содержание и кризис / В. Н. Тарасевич // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2011. – Т. 3. – № 4. – С. 18–26.

16. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма; пер. с англ. / Под общ. ред. А.В. Александровой. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 474 с.

17. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Ф. Фукуяма // Новая индустриальная волна на Западе : Антология / [под ред. В. Л. Иноземцева]. – М : Academia, 1999. – С. 126–162.

18. Фукуяма Ф. Доверие : социальные добродетели и путь к процветанию; пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ : Ермак, 2004. – 730 с.

19. Яременко В. Г. Институт доверия в координатах микроэкономической модели рационального выбора / В. Г. Яременко // Научные труды Дон. НТУ. – Серия : экономическая. – Донецьк : Дон.НТУ. – 2009. – Выпуск 37-3. – С. 11–16.

20. Global Deck 2012 [Электронный ресурс] // Edelman Trust Barometer. – 22.01.2012. – Режим доступа : <http://www.slideshare.net/EdelmanInsights/2012-edelman-trust-barometer-global-deck>.

21. Яременко О. Институциональные характеристики финансовой глобализации / О. Яременко, Т. Розит // Научные труды Дон.НТУ. – Серия : экономическая. – 2009. – Вып. 37-1. – С. 153–157.

### УДК 330. 101

Стаття присвячена дослідженню ролі довіри як основоположного чинника господарського розвитку. Розглядається вплив довіри на реалізацію фінансово-інтелектуальної влади. Підкреслюється, що в сучасному світі природа довіри засновується на добровільних засадах. Особлива увага приділяється причинам росту «персоніфікованої» довіри в умовах глобалізації.

Ключові слова: довіра, цінності, інститути, інформаційні технології, фінансово-інтелектуальна влада, примордіальні соціальні групи.

Статья посвящена исследованию роли доверия как основополагающего фактора хозяйственного развития. Рассматривается влияние доверия на реализацию финансово-интеллектуальной власти. Подчеркивается, что в современном мире природа доверия основывается на добровольных желаниях людей действовать в соответствии с пожеланиями других. Особое внимание уделяется причинам роста «персонифицированного» доверия в условиях глобализации.

*Ключевые слова:* доверие, ценности, институты, информационные технологии, финансово-интеллектуальная власть, примордиальные социальные группы.

The article is devoted to the investigation of the role of trust as a basic factor of economic development. Impact of trust on the realization of the financial-intellectual power is considered.

Voluntary nature of trust in the modern world is underlined. Special attention is paid to the causes of «personalized» trust growth under the process of globalization.

Key words: trust, values, institutions, information technologies, financial-intellectual power, primordial social groups.

Надійшла до редакції 18.07.2013 р.