

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ДОВІРИ ЯК СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ЗНАНЬ

EVOLUTION OF CONCEPT OF TRUST AS A COMPLEX SOCIAL CAPITAL IN THE ECONOMIC THOUGHT

У статті розглянуто етапи розвитку концепції довіри та її еволюцію в рамках нової інституціональної та поведінкової економіки. Встановлено, що довіра є складовою соціального капіталу, впливаючи на кооперативну поведінку індивідів та спільнот. Охарактеризовано особливості становлення персональної та суспільної довіри. Конкретизовано роль суспільної довіри у зниженні трансакційних витрат та ризику опортуністичної поведінки. З'ясовано передумови підвищення рівня суспільної довіри, до яких належать підзвітність влади, прогнозованість економічної політики, зниження рівня економічної вразливості населення тощо.

Ключові слова: довіра, соціальний капітал, опортуністична поведінка, трансакційні витрати, кооперація.

В статье рассмотрены этапы развития концепции доверия и ее эволюция в условиях новой институциональной и поведенческой экономики. Установлено, что доверие является составной частью социального капитала, воздействуя на кооперативное поведение индивидов и сообществ. Охарактеризованы особенности становления

персонального и общественного доверия. Конкретизирована роль общественного доверия в снижении трансакционных расходов и риска опортунистического поведения. Выявлены предпосылки повышения уровня общественного доверия, к которым относятся подотчетность власти, прогнозируемость экономической политики, снижение уровня экономической уязвимости населения и т. п.

Ключевые слова: доверие, социальный капитал, опортунистическое поведение, трансакционные расходы, кооперация.

The article deals with the development of the concept of trust and its evolution within the framework of a new institutional and behavioral economy. It is established that trust is an integral part of social capital, affecting the cooperative behavior of individuals and communities. There is analysis of development conditions of personal and public trust. The role of public trust in reducing transaction costs and the risk of opportunistic behavior are specified.

Key words: trust, social capital, opportunistic behavior, transaction costs, co-operation.

УДК 330.11:330.16:330.88

Слісєєва Л.В.

к. е. н.,
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування
Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки

Постановка проблеми. Сьогодні практики та теоретики погоджуються з тим, що довіра – фундамент для забезпечення соціально-економічної та політичної взаємодії в суспільстві. Водночас вона є передумовою, чинником, а також наслідком соціально-економічного та політичного розвитку країни. Економічна активність приватного сектору базується на довірі до державних, ринкових інститутів та персональній і суспільній довірі до інших суб'єктів економічних відносин. Влада та насилля здатні вирішити проблему соціального порядку в короткостроковій перспективі, проте не є дієвими інструментами в довгостроковій перспективі.

У глобальному масштабі зростання ризику тероризму, нерівномірності розподілу доходів, посилення міграційних процесів, локальні військові конфлікти, зокрема в Україні, стимулюють науковців, бізнес та державні інституції до пошуку шляхів підвищення ефективності соціально-економічної взаємодії. У цьому сенсі особливого значення набуває формування соціального капіталу та підвищення рівня суспільної довіри як запоруки дотримання спільних норм і цінностей, розвитку соціальної згуртованості, кооперації та забезпечення сталого економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження довіри, як і соціального капіталу, має міждисциплінарний характер. Її вивченням займаються соціологи, психологи, політологи та економісти. Нині дискусійним залишається питання про

те, чим є довіра: інтегральним компонентом соціального капіталу чи одним із наслідків його розвитку. Так, М. Вулкок [1] та Д. Філд дотримуються широкого трактування довіри, стверджуючи, що її можна розглядати як передумову, складову, інструмент і наслідок формування соціального капіталу. Проте окремі економісти (С. Дурлауф, П. Вайтлі [2], Ф. Фукуяма [3]) ототожнюють ці поняття. Окремі аспекти дослідження довіри як економічного феномена висвітлені в роботах таких науковців, як, зокрема, Дж. Акерлоф [4], Р. Ботсман [5], Дж. Коулман [6], Р. Патнем [7], А. Селігмен [8], П. Штомпка [9]. Проте недостатньо розробленими, на нашу думку, є питання довіри як складової соціального капіталу та її значення в соціально-економічних процесах.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування ролі довіри в концепції соціального капіталу та її переосмислення в рамках нової інституціональної та поведінкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. До недавнього часу науковці досліджували довіру переважно з двох крайніх позицій: як суто ірраціональний чи раціональний феномен. Соціологи та психологи стверджували, що довіра є елементом чи формою віри. В наукових роботах соціологів від Г. Зімеля до Е. Гідденса вона трактується як упевненість у діях інших людей, що базується на відчуттях, а не на раціональному розрахунку. Частково таке визначення кореспондується з

визначенням довіри в працях А. Сміта. У його роботі «Теорія моральних почуттів», яка перевидавалась за життя автора шість разів, довіра є природним відчуттям індивіда: «Ми природно схильні довіряти <...> у найбільш недовірливих людей потреба вірити бере верх над сумнівами та підозрою» [10, с. 324–325]. Проте тривалий час економісти не розглядали довіру як чинник економічного розвитку, хоча згодом почали трактували її як результат раціонального вибору акторів.

Існують різні підходи до трактування економічної природи довіри, зокрема неокласичний, з позиції теорії ігор, нової інституціональної, поведінкової економіки. В неокласичній моделі припускається, що всі індивіди варті довіри і, як правило, не обманюють один одного. Наприклад, Ф. Хайєк стверджував, що ринок базується на чесному виконанні партнерами своїх зобов'язань, хоча бувають окремі винятки. Але якби кожен обманював один одного, то ринок не зміг би існувати. Вихідними положеннями неокласичних моделей є раціональність поведінки, екзогенність уподобань, які не залежать від зовнішніх впливів, наявність повної інформації, чіткої специфікації прав тощо. В неокласичних моделях обмін відбувається автоматично та не вимагає додаткових витрат, але на практиці це зовсім не так. Крім того, неокласична теорія спирається на положення методологічного індивідуалізму, що ускладнює дослідження феномена групової та соціальної довіри як довіри спільнот і показника колективних дій.

У теорії ігор довіра трактується як механізм відмови від опортуністичної поведінки. На думку таких вчених, довіра – основна передумова добровільної кооперації. А добровільна кооперація у формі, наприклад, добровільних об'єднань в умовах дилеми ув'язнених здатна вирішити проблеми анархії, суспільних благ, екстерналій, суспільного добробуту тощо. Суспільство, яке складається з людей, яким можна довіряти і які довіряють один одному, буде отримувати вигоду від добровільної співпраці та стане багатшим, ніж те, де соціальними нормами є недовіра та опортуністична поведінка.

В рамках нової інституціональної економіки довіра трактується як неформальний інститут, який здатний зменшувати трансакційні витрати та підвищувати ефективність економічної взаємодії в умовах високого рівня невизначеності, неповноти інформації та її асиметричного розподілу. Натомість високий рівень недовіри зумовлює значні трансакційні витрати (зокрема, *ex ante*, тобто витрати, пов'язані з проведенням переговорів, пошуком інформації, її перевіркою, та *ex post* – з вирішенням конфлікту в досудовому чи судовому порядку). Водночас обсяг трансакційних витрат дає змогу визначити вартість та економічну й соціальну ефективність обміну. Через це О. Уільям-

сон стверджує, що рівень і характер довіри як складової соціального капіталу визначають особливості інституційного середовища. Для цього він використовує термін «довіра-через-дефіс» (*hyphenated trust*), характеризуючи соціодовіру, політдовіру тощо. Наприклад, він зазначає, що культура довіри в Японії вища, ніж у Великобританії, а це має суттєвий вплив на практику економічних відносин у цих країнах [11, с. 25].

На підставі вищезазначеного складається думка про те, що чим вище рівень довіри, тим краще для економіки. Проте парадокс сучасної природи довіри полягає в тому, що вона передбачає наявність інституціолізованої недовіри [12, с. 36]. За своєю сутністю оптимальна довіра – баланс довіри та недовіри. У такому сенсі недовіра – дуже низький рівень довіри, який не приводить до контракту з точки зору раціонально усвідомленої ефективності, а надмірна довіра стимулює обман у ділових операціях та зумовлює економічні втрати. Водночас інститут контракту в безособових ринкових відносинах ніби замінює інститут довіри.

Інші представники економічної науки (К. Ерроу, Дж. Акерлоф) вважають, що довіра – атрибут моралі, яка приймається більшістю [4; 13]. На думку Дж. Акерлофа, Р. Талера, довіра виходить за межі раціонального, а довірлива людина часто ігнорує або свідомо відкидає певну інформацію. Навіть якщо людина сприймає інформацію, то це не означає, що вона діятиме відповідно до неї [4, с. 35].

Згідно з визначенням нобелівського лауреата 2009 р. Е. Остром довіра полягає в «очікуванні людиною певних дій з боку оточуючих, коли ці дії безпосередньо визначають його вибір і він повинен приймати рішення до того, як вони стануть відомими» [14, с. 26]. К. Ерроу назвав її «змазкою соціального механізму». Згідно з його твердженням «буквально кожен комерційний контакт містить всередині себе елемент довіри. Відповідно, можна припустити, що економічна відсталість часто пов'язана з нестачею взаємної довіри» [13]. Такий же висновок робить відомий американський науковець Р. Патнем, дослідження якого поклали початок вивченню соціального капіталу та довіри на рівні міжнародних інституцій. Аналізуючи досвід становлення громадянських інститутів в Італії, він припускав, що економічна відсталість півдня італійських земель пов'язана з «нестачею взаємної довіри» [7, с. 212], тоді як у «громадянських» регіонах Італії соціальна довіра здавна була ключовою складовою етоса, що «цементувала економічний розвиток і успіхи влади». Водночас довіру часто визначають як властивість індивідів чи характеристику міжособистісних відносин. На підставі вищезазначеного довіру можна визначити як очікування від партнера надійності щодо

його зобов'язань, передбачуваності поведінки, справедливості в діях і переговорах навіть за можливості проявити опортунізм. Таким чином, довіра пов'язана з отриманням сигналів про те, що актор не буде грати в одноразові ігри та поводити себе як опортуніст. Водночас економісти часто розглядають довіру як форму символічного кредиту, який сприяє розвитку економічної активності.

У 1990-х рр. Ф. Фукуяма увів у науковий обіг поняття «радіус довіри», що визначає коло осіб (чи соціальних груп), які входять в єдину систему довірчих відносин. За його словами, «усі групи, які генерують соціальний капітал, наділені певним радіусом довіри, тобто колом осіб, серед яких діють спільні (кооперативні) норми» [3, с. 28]. Якщо соціальний капітал позитивно впливає на соціально-економічні та суспільно-політичні процеси, то радіус довіри може бути більшим, ніж сама група. З іншого боку, радіус довіри у великих організаціях може бути меншим, ніж членство в групі.

Історично довіра еволюціонувала, внаслідок чого змінювались її характер і радіус довіри. У Середньовіччі довіра мала особистий характер, базувалась на морально-релігійних переконаннях (так звана сліпа довіра) і характеризувалась невеликим радіусом. У сучасному суспільстві довіра є формою вибору людей в умовах невизначеності. Нині існують обидві форми довіри, проте другий тип (раціональне конструювання довіри) є домінуючим [12, с. 12]. Якщо довіра в традиційних суспільствах базувалась на моральних і соціальних структурах суспільства, то сучасна довіра виробляється та відтворюється економічними та державними структурами (структурами ринку, вартості грошей тощо). Сучасне суспільство, на відміну від традиційного, складається з великої кількості тісно взаємодіючих між собою соціальних груп і низки радіусів довіри, які накладаються один на одного. Тому в сучасних умовах довіра є важливим механізмом зниження ризику взаємодії з часто анонімними економічними суб'єктами суспільства. Тоді радіус довіри ширший, адже він включає спільноти й навіть глобальне суспільство.

Довіру можна розглядати на міжособистісному, груповому, організаційному та міжорганізаційному рівнях. Залежно від цього розрізняють загальну чи суспільну довіру (*generalised trust*) – довіру до інших членів суспільства; міжособистісну чи групову (*interpersonal trust*) – довіру між людьми, які знають один одного, зокрема співробітниками, які працюють в окремих командах, відділах, організаціях; інституційну довіру (*institutional trust*) – довіру до влади, керівництва компанії, персональну довіру (*personal trust*) – довіру індивіда до конкретних осіб тощо. Крім того, у західній науковій літературі окремо виділяють так звані взаємні очікування (*reciprocity*), тобто очікування щодо

моделі поведінки інших. Персональна, групова та загальна довіра сприяє формуванню соціального капіталу на нано-, мікро- та макrorівнях. Рівень довіри непрямо вимірюється величиною трансакційних витрат, адже чим вищий рівень довіри в економічній системі, тим нижчий рівень трансакційних витрат.

На думку О. Уільямсона, особиста (персональна) довіра має переважно ірраціональну природу, вона не потребує контролю (бо пов'язана з колом сім'ї та друзів) та слабо впливає на економічні відносини [11]. Проте така довіра не є «сліпою»: «Ви довіряєте людині не просто за її слова. Ви знаєте про її смаки, пріоритети й уподобання, тому очікуєте, що вона вибере той варіант поведінки, який потрібен вам». Екстремальним випадком такої довіри є фрагментарна мораль «аморальної сімейності» (*amoral familism*) – подвійна мораль, за якої існують безумовна довіра всередині мережі та абсолютна недовіра й загальна готовність експлуатувати людей поза мережею. Менш екстремальним прикладом є сімейність (*familism*), f-зв'язки (*f-connections – families, friends, firms*), патрон-клієнтські відносини.

У маленьких спільнотах, за твердженням Б. Уільямса, формується «близька довіра», яка передбачає необхідність близького знайомства з цією людиною. У великих колективах необхідні безособові чи непрямі форми довіри. Групова довіра відіграє визначальну роль у формуванні соціального капіталу групи або організації. Англійський теоретик менеджменту Ч. Хенді намагався визначити максимальну кількість людей у колективі для збереження довірчих відносин. Він дійшов висновку, що їх кількість не має перевищувати п'ятдесяти осіб, тому рекомендував вищому менеджменту «не роздувати штати компаній», щоб «люди встигали вивчити один одного». Водночас Г. Лоурі вказав на те, що орієнтація на особисту довіру передбачає, що індивіди оцінюють насамперед персональні якості індивідів, тоді як формування суспільної довіри передбачає більше значення інституційного середовища. У світі без довіри люди віддають перевагу працювати самостійно чи в сімейних фірмах, а високим попитом користуються юристи.

Суспільна довіра є основою громадянського суспільства. За А. Токвілем, останнє характеризується егалітарними відносинами, соціальними принципами довіри та співпраці [15, с. 101]. А. Хіршман відніс суспільну довіру до так званих моральних ресурсів, тобто ресурсів, обсяги яких в процесі не лише не скорочуються, а нарощуються, вичерпання яких наступає тоді, коли ними не користуються [16]. Чим більше люди покладаються один на одного, тим вище рівень взаємної довіри. І навпаки, «глибоку недовіру дуже важко подолати досвідченим шляхом, бо вона блокує відпо-

відні форми соціального досвіду чи (що є гіршим) обумовлює поведінку, яка підтримує недовіру <...> Після того, як недовіра утвердилася, дуже важко розібратися, чи було це виправдано, оскільки вона здатна до самовідтворення» [16]. На думку американського економіста А. Селігмена, суспільна довіра одночасно виявляється в кількох формах, зокрема довіра до президента, уряду, демократії, засобів масової інформації [8]. Довіра до певної функціональної системи виправдана лише тоді, коли вона не була зруйнована іншими системами. У такий спосіб якщо населення мало негативний досвід руйнування довіри в економічній системі, то він вплине на довіру до економічних, політичних то соціальних інститутів тощо. Крім того, у світі без довіри лідери сприймаються як егоїсти, які маніпулюють іншими людьми. У таких умовах небагато людей готові слідувати за ними та підтримувати реформування. На підставі цього можна сформулювати основне правило накопичення довіри: довіру легко втратити й важко завоювати; довіра в суспільстві легко руйнується і важко відновлюється.

Польський соціолог П. Штомпка визначив сім «контекстуальних умов», які сприяють розвитку довіри: 1) впевненість у нормах; 2) прозорість соціальної організації; 3) стабільність соціальної структури; 4) підзвітність влади; 5) законодавче підтвердження прав і свобод; 6) примус до виконання зобов'язань; 7) рівність перед законом [9]. Фактично основними передумовами формування довіри, на думку польського дослідника, є функціонування справедливої судової системи, підзвітної виконавчої та законодавчої влади, послідовність економічної політики та зниження рівня економічної та соціальної «вразливості» населення тощо. Водночас, на думку А. Селігмена, «довіра, як правило, виникає у випадку, коли спільнота об'єднана певним набором моральних цінностей, завдяки яким у ній виникають очікування правильної і чесної поведінки. У певному сенсі значення має навіть не сам характер цих цінностей, а той факт, що вони об'єднують людей» [8, с. 12]. Така наукова позиція кореспондується з твердженням Р. Патнема про те, що джерелами виникнення довіри є норми взаємності та структури громадянського залучення [7, с. 46].

У такий спосіб впливати на формування суспільної довіри як складової соціального капіталу варто двома шляхами, такими як заходи економічної політики, які здатні стимулювати раціональний вибір кооперативної поведінки, та «наджі» для створення соціальних норм. На думку нобелівського лауреата Р. Талера, «масштабні соціальні зміни як на ринках, так і в політиці починаються з легенького соціального поштовху» [17, с. 67]. Більшість людей навчається в інших. Саме через навчання розвиваються індивіди та соціуми. Але

багато хибних уявлень, зокрема недовіра, також є результатом чужого впливу. Зрозуміло, що розвивати суспільну довіру в умовах тоталітарного режиму неможливо, тому передумовою її розвитку є створення сприятливого інституційного середовища. Згідно з твердженням Талера існують два основні види соціального впливу, а саме інформація (передача інформації про дії окремих людей, що спонукає інших до певного способу поведінки); груповий тиск, оскільки люди здатні взаємодіяти натовпом, щоб уникнути остракізму чи здобути довіру.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведеного дослідження ми дійшли висновку, що концепція довіри значно еволюціонувала. Якщо раніше довіра трактувалась як суто ірраціональний або раціональний феномен, то в рамках нової інституціональної та поведінкової економіки її почали розглядати як механізм зниження ризику опортуністичної поведінки, трансакційних витрат та спосіб соціальної адаптації в умовах асиметрії інформації та глобальної турбулентності в «багатошвидкісному» світі, який поєднує в собі елементи раціонального та ірраціонального. Довіра є базисом для співробітництва на мікро- та макrorівнях. Чим вищий рівень довіри всередині спільноти, тим більша ймовірність співпраці. Натомість багатократні економічні взаємодії генерують довіру. Передумовами для її розвитку є прозорість і підзвітність влади, специфікація прав власності, прогнозованість економічної політики, формування соціальних мереж та зниження рівня економічної вразливості населення. Основні заходи державної політики щодо підвищення рівня суспільної довіри мають передбачати стимули для раціонального вибору кооперативної поведінки (за допомогою податкових інструментів, пільгового кредитування тощо), а також створення «наджів» для зміни соціальної поведінки згідно з рекомендаціями вчених у рамках поведінкової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Woolcock M. The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes. *Canadian Journal of Policy Research*. 2001. Vol. 2. P. 11–17.
2. Whiteley P. Economic Growth and Social Capital. *Political Studies*. 2000. Vol. 48. P. 443–466.
3. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. Москва: ООО «Издательство АСТ» ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.
4. Акерлоф Дж. Экономика идентичности. Москва: Карьера Пресс, 2011. 224 с.
5. Botsman R. Who can you trust? NY: International Edition, 2017. 213 p.
6. Коулман Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ. *Экономическая социология*. 2009. Т. 10. № 3. С. 33–41.

7. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. Москва: Ad Marginem, 1996. 288 с.
8. Селигмен А. Проблема доверия. Москва: Идея-Пресс, 2002. 256 с.
9. Штомпка П. Доверие – основа общества. Москва: Логос, 2012. 440 с.
10. Смит А. Теория нравственных чувств. Москва: Республика, 1997. 351 с.
11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. Санкт-Петербург: CEV Press, 1996. 702 с.
12. Веселов Ю.В., Капусткина Е.В., Минина В.Н. и др. Экономика и социология доверия / под ред. Ю.В. Веселова. Санкт-Петербург: Социол. Об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. 192 с.
13. Arrow K. The economics of information. Oxford: Basil Blackwell, 1984. 289 p.
14. Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. Москва: Мысль, 2011. 447 с.
15. Токвиль А. Демократия в Америке. Москва: Прогресс, 1992. 554 с.
16. Хиршман А. Выход, голос и верность. Реакция на упадок фирм, организаций и государств. Москва: Новое издательство, 2005. 160 с.
17. Талер Р., Санстейн К. Поштовх: Як допомогти людям зробити правильний вибір. Київ: Наш формат, 2017. 312 с.