

УДК 330.14:316

Ю. Р. Мішин,

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії та підприємництва,

Криворізький економічний інститут, Криворізький національний університет

ДОВІРА В СТРУКТУРІ СОЦІАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Yu. Mishyn,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Theory and Entrepreneurship,

Kryviy Rih Economic Institute, Kryviy Rih National University

TRUST IN THE STRUCTURE OF SOCIAL INTERACTION

Важливим елементом і властивістю соціального капіталу як форми соціально-економічних відносин на різних рівнях взаємодії (особливо в економіці, бізнесі) є довіра. Вона сприяє встановленню балансу між економічними і соціальними цілями, між індивідуальними і суспільними інтересами. Все більшого значення набувають етичні сторони суспільних відносин і бізнесу — порядність, надійність, соціальна відповідальність тощо, тобто такі поняття, які характеризують довіру.

Поняття "довіра", вивчаючи форми прояву соціального капіталу, вводить до наукового обігу П. Бурдьє. Воно сприяє виникненню економічної вигоди, оскільки соціальний капітал — "це кредит, але тільки в найширшому розумінні цього слова, тобто свого роду аванс, завдаток, позика, які одна тільки віра усієї групи може надати тому, хто дає їй матеріально-символічні гарантії" [1, с. 234]. Індикаторами суспільного соціального капіталу є міжособистісна довіра, членство в суспільних об'єднаннях і соціальні норми. У даному випадку довіра виступає одночасно як ресурс (джерело) і позитивний результат соціальної активності.

Trust is an important element and a feature of social capital as a form of social and economic relations at different levels of interaction (especially in economics and business). It facilitates balance between economic and social goals, between individual and social interests. Ethical aspects of public relations and business are getting increasingly important — honesty, reliability, social responsibility, etc., i.e. concepts characterizing the trust.

P. Bourdieu introduces into science the concept of "trust", studying forms of social capital. It contributes to economic benefits as social capital is "a loan, but only in the broadest sense, that is a kind of advance, deposit, loan, which only due to the faith of the whole group can be provided to someone who gives it material and symbolic guarantees" [1, p. 234]. The indicators of communal social capital are interpersonal trust, membership in communal associations and social norms. In this case, the trust serves both as a resource (source) and positive result of social activity.

Ключові слова: перехідна економіка, соціальний капітал, людський капітал, інтелектуальний капітал, спонтанна соціалізованість, довіра.

Key words: transition economy, social capital, human capital, intellectual capital, spontaneous socializing, trust.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Довіра представляє собою одну з найважливіших властивостей соціальних відносин. Навіть при виключно розвинутій юридичній системі, покликаний забезпечувати виконання контрактів, довіра залишається незамінним компонентом ділових відносин. Більш того, її роль невпинно зростає по мірі того, як зростає значення даних відносин і їх тривалість. Чим важливіша і триваліша угода, тим потрібніша довіра. У повній відповідності до цієї глобальної тенденції перший імпульс емпіричних досліджень довіри було зроблено лише у другій половині ХХ століття представниками німецької соціології. М.Вебер і Г.Зіммель визначили її як одну із найбільш важливих синтезуючих сил у суспільстві [2, с. 81; 3, с. 369]. Це започаткувало бум досліджень довіри в суспільних науках, коли вона стала інтенсивно вивчатися в різних сферах соціального життя: в міжособистих відносинах і особливо в економіці. Тоді ж все частіше створювані на її основі відносини стали визначати як "соціальний капітал".

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідники по-різному розцінюють співвідношення довіри і соціального капіталу. Ф.Фукуяма прирівнює довіру до соціального капіталу, Р.Патнам розцінює її як елемент соціального капіталу, Е.Лессер стверджує, що довіра представляє собою окреме поняття і може бути як джерелом соціального капіталу, так і його результатом. Остання думка базується на ідеї, що довіра і соціальний капітал змінюють один одного. Соціальний капітал створює міцні відносини, а виникаюча в їх результаті довіра, в свою чергу, генерує взаємність і довіру, і, як результат, довіру на макрорівні. В результаті цього формуються загальні цінності [4].

італ змінюють один одного. Соціальний капітал створює міцні відносини, а виникаюча в їх результаті довіра, в свою чергу, генерує взаємність і довіру, і, як результат, довіру на макрорівні. В результаті цього формуються загальні цінності [4].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На нашу думку, найбільш прийнятною є позиція Є.Лессера стосовно того, що категорії "довіра" та "соціальний капітал" є близькими, але не тотожними поняттями і, як окреме поняття, довіра може бути як джерелом соціального капіталу, так і його результатом. У результаті міцних відносин, які створює соціальний капітал, виникає довіра, що в свою чергу сприяє примноженню соціального капіталу. Саме ці взаємозв'язки та взаємовпливи між соціальним капіталом і довірою обумовлюють актуальність даного дослідження.

Довіра — це наявне у членів спільноти очікування того, що інші її члени будуть вести себе більш або менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих у відповідності з деякими загальними нормами. Деякі з цих норм відносяться до сфери "фундаментальних цінностей" (наприклад, справедливості), але в їх число входять і такі цілком мирські речі, як професійні стандарти і корпоративні кодекси поведінки. Завдяки довірі як складовій елементу соціального капіталу зростає економічна ефективність суспільства, полегшується координуваність дій, стимулюється розвиток кооперації та взаємодії.

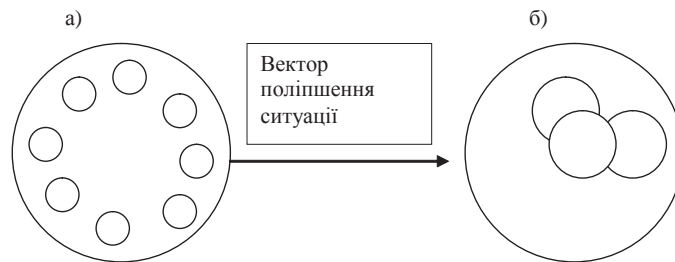


Рис. 1. Позитивна взаємодія на макро- і мікрорівні соціального капіталу

"Порівняльні емпіричні дослідження у країнах з перехідною економікою засвідчили, що високий рівень довіри й участь населення у громадських організаціях сприяє у довгостроковій перспективі підвищенню якості життя й економічному зростанню завдяки збереженню добрих традицій, полегшенню передачі інформації, зниженню витрат на примуси й контроль. Дія соціального капіталу ґрунтується на принципах соціальної єдності, тобто згуртованості, цілісності й неподільності суспільства. За допомогою соціального капіталу забезпечується соціальна справедливість, тобто рівні можливості для реалізації прав і свобод громадян, задоволення соціально-економічних потреб, консолідація суспільства — зміцнення, згуртування членів суспільства. Поняття соціального капіталу включає довіру до оточуючих та різних соціальних інститутів, горизонтальні відносини індивідів, соціальні норми та цінності, культуру, цільові установки, що зумовлюють певні прийняті цією спільнотою правила життя" [5, с. 23].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Соціальний капітал як економічний інститут — це специфічні обмеження і переваги формального і неформального характеру, що забезпечують взаємодію господарських агентів на основі методологічного принципу — "довіра — зобов'язання без санкцій". ТанDEMний характер принципу означає: я довіряю своєму партнеру рівно настільки, наскільки протилежна сторона бере на себе зобов'язання по угоді добровільно. При цьому я маю право розраховувати на відповідну довіру в майбутньому, коли економічні обставини знову зведуть мене з цим агентом. Взаємодія партнерів, таким чином, побудована на взаємності й відповідальності в умовах ринкових рівноважних відносин.

Соціальний капітал — це певний ресурсний потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат наявності довіри між його членами у процесі їх взаємодії на різних рівнях життєдіяльності. Він може існувати на макро-, мезо- і мікрорівнях. Взаємодія макро- та мікрорівнів соціального капіталу має величезний взаємопоглиблюючий ефект. Макроінституції можуть і повинні забезпечувати відповідне довкілля для розвитку мікроінституцій; локальні ж асоціації допомагають у підтримці регіональних і національних інституцій. Ключовим мірилом такої успішної взаємодії є розподілені, спільні для обох рівнів цінності і норми та спільна довіра. Позитивна взаємодія може бути проілюстрована на прикладі великого кола з малими всередині та його еволюції (рис. 1).

Інколи макро- і мікрорівневі інституції зазнають невдачі в координації, що виникає тоді, коли вони керуються різними нормами і цінностями, що зменшує обоїпільну довіру й співпрацю. Ця негативна взаємодія представлена моделлю (рис. 2).

Ситуація, показана на рисунку 2, є нестабільною і може погіршуватися доти, доки всі зв'язки не будуть порушені і

навіть знищені. Якщо недовіра виникає в економічній сфері, наслідком буде економічний регрес [6, с. 5—6].

Економісти класичної школи наголошували, що утворення соціальних груп сповна пояснюється в термінах добровільного договору між індивідами, які розраховують, що співробітництво відповідає довгостроковим егоїстичним інтересам кожного з них. З такої точки зору співробітництво не потребує довіри: розумний егоїзм в сполученні з необхідними правовими механізмами, наприклад контрактною системою, може компенсувати його відсутність і дозволити незнайомим людям створити організацію, працюючи на досягнення загальної мети. Маючи в основі спільність егоїстичних інтересів, групи здатні виникати, коли і де завгодно, а тому процес їх формування не пов'язаний з культурою.

Не припиняючи ролі договору й егоїстичного інтересу як основ асоціації, треба сказати, що найбільш дієві організації мають під собою іншу основу: колектив об'єднаний загальними етичними цінностями, як-то доброзичливість, взаємоповага, взаємодопомога, співчуття тощо. Членам таких колективів не потрібна докладна контрактно-правова регламентація їх відносин, тому що існуючий між ними моральний консенсус є базисом їх взаємної довіри.

Соціальний капітал на основі такої моральної спільності, на відміну від інших форм людського капіталу, неможливо отримати як віддачу від того або іншого раціонального вкладання. "Укластись" в те, що зазвичай називається людським капіталом — у вищу освіту, в отримання професійної механіки або програміста, — достатньо просто, людина повинна лише піти вчитись у відповідний учбовий заклад. Натомість придбання соціального капіталу потребує адаптації до моральних норм певного суспільства і засвоєння в його межах таких чеснот як вірність, доброзичливість, чесність і надійність. Більш того, перш ніж довіра може стати знеособленою характеристикою групи в цілому, вона повинна мати певні норми, загальні для всіх її членів. Іншими словами, соціальний капітал не може стати наслідком дій окремої людини, він виростає із пріоритету суспільних чеснот над індивідуальними. Схильність до соціалізованості засвоюється куди важче, ніж інші форми людського капіталу. Але оскільки в її основі лежить етичний навичок, вона також важче піддається змінам або знищенню.

До складу соціального капіталу входить поняття "спонтанна соціалізованість" (spontaneous sociability). У будь-якому сучасному соціумі організації знаходяться в постійному процесі виникнення, зміни і розкладу. Тому найбільш корисним типом суспільного капіталу є не здатність успішно діяти в межах тієї або іншої сталої спільноти або колективу, а здатність створювати нові об'єднання або нові межі взаємодії. Об'єднання такого типу, що виникають в умовах, притаманних індустріальному суспільству складної системи розподілу праці, але в той же час згуртовані скоріше загальними цінностями, ніж договірними відносинами, мож-

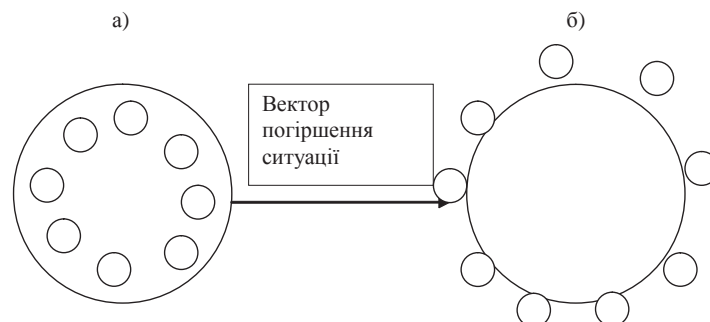


Рис. 2. Приклад негативної взаємодії соціального капіталу на макро- і мікрорівні

на віднести до розряду явищ, які Дюркгейм колись назвав "органічною солідарністю" [7, с. 181—182]. З цієї точки зору термін "спонтанна соціалізованість" покликаний описати ті багаточисельні проміжні спільноти, які відрізняються як від родинних, так і від створюваних цілеспрямованими державними зусиллями. Уряди доволі часто вимушені брати на себе роль відсутньої спонтанної соціалізованості і сприяти утворенню спільнот, але їх втручання пов'язане з очевидним ризиком, бо таким шляхом вони значно швидше можуть розірвати природні зв'язки громадянського суспільства.

Стан соціального капіталу в конкретному суспільстві значною мірою залежить від того, до якого роду устрою економіки воно прийшло в результаті індустріалізації. Якщо люди, працюючи разом в одній компанії, довіряють один одному в силу спільності своїх етичних норм, витрати виробництва будуть меншими хоча б тому, що їх власні економічні інтереси збігаються з інтересами усього колективу і спрямовані на досягнення найкращого результату. Суспільство, де це відбувається, має більше можливостей впроваджувати нові форми організації, оскільки високий рівень довіри дозволяє виникати найрізноманітнішим типам соціальних контактів. Не випадково, що саме американці з їх схильністю до суспільної поведінки першими прийшли до створення сучасної корпорації в кінці XIX — початку XX століття, а японці до створення сіткової організації в XX столітті. І навпаки, люди, які не довіряють один одному, можуть співпрацювати лише в межах системи формальних правил і регламентацій — системі, яка потребує постійного переписування, узгодження, відстоювання в суді і забезпечення виконання, іноді примусового. Увесь цей юридичний апарат, що замінює довіру, призводить до зростання транзакційних витрат. Іншими словами, недовіра, розповсюджена в суспільстві, накладає на усю його економічну діяльність щось подібне додатковому податку, який суспільствам з високим рівнем довіри не доводиться платити. І це є тим доходом, який забезпечується соціальним капіталом у порівнянні з тими суспільствами, де він відсутній. У цій якості соціальний капітал представляє собою суспільне благо, в тому числі за рахунок усвідомлення членами спільноти загальної мети та механізмів і умов її досягнення.

Соціальний капітал не розподіляється між членами суспільства і суспільними групами порівну: в деяких суспільствах схильність до об'єднань значно сильніша, ніж в інших, тож і самі форми асоціацій можуть значно різнитись. Десь первинна форма асоціацій — сім'я і рідство, а десь — значно міцніші добровільні асоціації, які до того ж перетягують людей на свій бік, відлучаючи їх від сім'ї. Згідно з розповсюдженим поглядом, Німеччина і Японія являють собою приклади колективістськи орієнтованих суспільств. Традиційно заохочуючи підкорення авторитету, в галузі економіки практикують те, що Лестер Туро назвав "комунітаристським капіталізмом" [8, с. 32]. Значна кількість економістів, досліджуючи конкурентоспроможність національних економік, дотримуються того ж самого твердження: Японія — "колективістськи орієнтована", але натомість США знаходиться на протилежному полюсі нечуваного індивідуалізму і є суспільством, у якому люди з великим небажанням працюють спільно або допомагають один одному. На думку економіста Рональда Дора, усі суспільства взагалі можна розкласти на шкалі, кінцями якої будуть індивідуалістські англо-саксонські країни (зокрема, Англія і США) і колективістська Японія [9, с. 375—376].

Але така постановка питання відображає лише дві речі: спотворену уяву про розподіл соціального капіталу у світі і глибоке нерозуміння як японського, так і американського суспільства. Справжні індивідуалістичні суспільства, члени яких не вміють об'єднуватись один з одним, дійсно існують. У таких суспільствах слабкими є і сім'я і добровільні об'єднання, а найбільш міцними спільнотами часто стають злочинні угруповання. В якості прикладів можна назвати Україну, Росію і деякі інші постсоціалістичні країни.

Особливу проблему такого становища Ф. Фукуяма пов'язує зі станом соціального капіталу і довіри через спадщину марксизму-ленінізму. Марксизм-ленінізм як політична система навмисно пристосована для виснаження соціального капіталу. Теорія і практика полягала у тому, що партія і держава були центральною організаційною структурою всього суспільства. Держава навмисно порушувала існуючі горизонтальні зв'язки між людьми і суспільними організаціями вертикальними зв'язками між громадянами та самою державою, торкаючись навіть зв'язків у головному осеред-

ку суспільства — родині. Безконтрольність і безвідповідальність держави перед нечисельними громадянськими організаціями і суспільством в цілому, як наслідки панування командно-адміністративної системи є, на наш погляд, головною причиною економічних негараздів у сучасній Україні, де основна увага приділяється не створенню і примноженню національного багатства, а його перерозподілу і привласненню.

Протилежні родинним суспільствам ті, для яких характерний високий рівень безособової соціальної довіри і, відповідно, спонтанної соціалізованості.

Якраз під цю категорію підпадають Японія і Німеччина. Але й Америка з часу свого заснування не була тим індивідуалістичним суспільством, яким його вважають американці: в ній завжди існувала розгалужена мережа добровільних асоціацій і комунальних структур, інтересам яких люди підпорядкували свої власні. Американці і справді були більшими "антидержавниками", ніж японці й німці, але відсутність сильної держави не заважає виникненню сильного суспільства. Антидержавність американців склалась історично і зовсім не означає, що вони не поважають владу. З часів перших переселенців і дотепер вони вважають, що з будь-якою справою приватний сектор впорається краще, ніж держава.

Соціальний капітал і спонтанна соціалізованість мають важливі економічні наслідки. Саме тому, на наш погляд, соціальний капітал є об'єктом дослідження економічної науки. Якщо ми подивимось на розміри найбільших фірм різних країн (виключаючи фірми, які знаходяться або у власності, або на фінансуванні держави, а також філіали багатонаціональних корпорацій) ми отримаємо доволі цікаві результати. Якщо брати Європу й Північну Америку, приватні підприємства в США і Німеччині набагато більші аналогічних підприємств у Італії і Франції. В Азії ще більш вражаючі відмінності мають місце між Японією й Південною Кореєю — країнами з великими корпораціями і високою концентрацією виробництва — і Тайванем та Гонконгом, чії фірми зазвичай масштабом не вирізняються.

Якщо у родинному суспільстві з низьким рівнем довіри виникає потреба у створенні великих підприємств, цю роль повинна взяти на себе держава, озброєна такими інструментами, як субсидії, адміністративне керування і навіть можливість безпосереднього володіння. Тоді в країні виникає "сідлоподібний" розподіл економічних підприємств, де на одному краю шкали — велика кількість відносно дрібних сімейних фірм, на іншому — незначна кількість державних, а в середній частині — майже нічого. У Франції державне втручання допомогло з розвитком капіталомістких і потребуючих великомасштабної структури виробництва галузей, але воно мало і негативний ефект: державні підприємства приречені бути менш продуктивними і менш ефективно керованими, ніж приватні.

Наявність довіри у суспільстві сприяє не тільки зростанню великих організацій. Якщо за допомогою сучасних інформаційних технологій великі ієрархії зможуть перетворитись у мережу дрібних компаній, довіра буде сприяти і цьому. Достаток соціального капіталу дозволяє швидше опанувати нові організаційні форми, потреба в яких виникає з розвитком технологій і ринків. Нестача, навпроти, вповільнює таке засвоєння.

Як мінімум на ранньому етапі економічного розвитку розмір підприємств не здається якимсь серйозним фактором, який впливає на перспективу розвитку і розквіт суспільства. Відсутність довіри може обмежити масштаб економічної діяльності, ніби обкладаючи його додатковим податком, але ці недоліки можуть окупатись тими перевагами, які малі підприємства часто мають перед великими: їх легко створювати, вони більш гнучкі й здатні швидше адаптуватись до мінливих ринків, ніж великі.

Але розмір компанії починає відігравати важливу роль, коли мова іде про сектори світової економіки, в яких країна хоче брати участь, і в цьому довгостроковому аспекті він може позначитись на її конкурентоспроможності. Малі фірми пов'язані з виробництвом відносно трудомісткої продукції, ринки якої мінливі і сегментовані: одягу, текстилю, комплектуючих електронної техніки і меблів. Великим же масштаб потрібен в складних капіталомістких виробництвах: літакобудуванні й автомобільній промисловості. Він також необхідний при організації збуту продукції, яка продається під певною торгівельною маркою. І не випадково, що найзнаменитіші торгівельні марки — "Kodak", "Ford", "Siemens", "Hitachi" — з'явилися у країнах, відомих своїми

великими компаніями. Важко уявити, що мати настільки популярну торгівельну марку могла б дозволити собі дрібна китайська фірма.

Згідно з класичною ліберальною теорією торгівлі, всесвітній поділ праці обумовлюється порівняльними перевагами країн, пов'язаних з наявністю у них певних ресурсів: капіталу, трудових і природних. У число цих ресурсів у сучасних умовах необхідно додати в обов'язковому порядку суспільний і, в першу чергу, соціальний капітал. Порівняльний достаток або нестача в країні соціального капіталу має практично неограничені наслідки для світового розподілу праці. Нестача соціального капіталу представляє собою головну причину сучасних міграційних процесів із розвиваючих країн у розвинені насамперед молодих людей з високим рівнем освіти, забезпечуючи постіндустріальне суспільство додатковими людськими та інтелектуальними ресурсами. Зневіра у можливості власного суспільства сприяє "витіканню мізків" і загрожуює перетворенню держав з низьким рівнем довіри на сировинні придатки до високорозвинених індустріальних та постіндустріальних країн, все більше поляризуючи світову економічну архітектуру. До того ж, наприклад, природа китайського конфуціанства така, що скоріш за все не дозволить Китаю повторити японський шлях розвитку, а значить галузева конфігурація його економіки приречена залишитись іншою.

У певній мірі нездатність до створення великих організацій буде впливати на економічне зростання в майбутньому, поки що воно в значній мірі залежить від невідомих факторів таких, як напрями еволюції техніки і ринків. Але за певних обставин це обмеження може бути істотним обмеженням на шляху розвитку країн з низьким рівнем довіри, включаючи й Україну.

Високий ступінь спонтанної соціалізованості має для суспільства й інші переваги, але не всі з них економічні. Суспільство, де панує довіра, здатне організувати працю людей в більш гнучкому режимі і на більш колективістських засадах, воно здатне делегувати більше відповідальності на нижчий рівень. І навпаки, суспільство, де панує недовіра, повинне огородити робоче місце кожного парканом бюрократичних правил. При цьому людина, зазвичай, здатна більш повноцінно працювати і отримувати від цього задоволення, якщо на роботі до нього ставляться як до того, хто самостійно і добровільно робить свій внесок у загальну справу, а не як до "гвинтика" у величезному виробничому механізмі, мета і задачі якого його не стосуються. Система "полегшувального виробництва", яка вперше з'явилась на заводах компанії "Toyota" і стала певною впорядкованою версією колективістської організованого робочого місця, викликавши стрімкий ріст ефективності праці, показала, що колективізм і ефективність цілком сумісні. Її урок полягає в тому, що сучасний капіталізм, спрямований у своєму розвитку технічним прогресом, не нав'язує усім і кожному якусь конкретну форму промислової організації. У керівників є багато можливостей організувати роботу компанії так, щоб не ігнорувати суспільний бік людської особи. Іншими словами дух общинності і економічна ефективність не існують за рахунок один одного, і ті, хто приділяє увагу суспільним інтересам, по ефективності, можливо, зуміють обігнати усіх інших.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Дефіцит же суспільної довіри створює ситуацію, в якій розвиток багатьох демократичних і ринкових інститутів виявляється неможливим. Останнє робить дану проблему особливо актуальною для сучасного українського суспільства. Після розпаду радянської системи в суспільстві створився вакуум довіри, спостерігається крайній дефіцит її джерел. Потреба в довірі існує, але реалізується не в інституціональній сфері, а в обхід її або на символічному рівні, або на рівні локальних груп.

Стан довіри, або довірчих відносин, як складової і форми прояву соціального капіталу обумовлено станом людського та інтелектуального капіталів. Високоінтелектуальне суспільство з високим рівнем освіти і культури схильне більш повно сприймати і реалізувати у поведінці людей загальнолюдські цінності через взаємоповагу, взаємодопомогу, співчуття тощо. Саме такі якісні характеристики людей у суспільстві на всіх його рівнях сприяють формуванню досконалих суспільних, в першу чергу економічних, відносин, які, як відомо, проявляються через інтереси.

Ми переконалися, що в суспільстві з високим рівнем соціального капіталу реалізація індивідуального інтересу

здійснюється не за рахунок утиску інтересів інших (чи то громадян, колективу, суспільства), не за рахунок перерозподілу вже створеного багатства на користь собі і на шкоду іншим, а завдяки активній участі у суспільно корисній праці всіх учасників економічного процесу.

Різне розшарування суспільства внаслідок чисельних помилок у проведенні економічних реформ вкрай загострило протиріччя у системі економічних інтересів і стало серйозним випробуванням для національної економіки. Досвід трансформаційних процесів у різних країнах світу засвідчує, що початкові етапи реформ супроводжуються негативними економічними і соціальними втратами, що нерідко породжує зневіру населення і навіть суспільну паніку. Подолання тривалих соціально-економічних негараздів, як свідчить світова практика, неможливе без пробудження національної свідомості і гідності, узгодження економічних інтересів усіх суб'єктів господарського життя на основі відродження довіри у суспільстві — запоруки поглиблення демократизації, запровадження і сприйняття демократичних засад у політиці як норми співжиття, що позитивно впливає на рівень ділової активності, зростання зайнятості, обсягів виробництва та споживання загалом.

Подолання локалізації довіри — задача українського суспільства, як і інших суспільств, що переживають трансформаційні процеси. Аналіз цього проблемного поля може послужити передумовою до конструювання довіри на рівні соціальних мереж.

Література:

1. Бурдьє П. Социальное пространство и генезис запа-сов / П. Бурдьє // Социология политики. — М., 1993. — 234 с.
2. Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем. Гайд-денко П.П., Филиппов А.Ф. / М. Вебер — М.: "Прогресс", 1990. — 808 с.
3. Зиммель Г. Избранное / Пер. с нем. / Г. Зиммель. — М.: Юрист, 1996. — Т.2 (Созерцание жизни). — 607 с.
4. Lesser E.L. Communities of practice? Social capital and organizational knowledge / E.L.Lesser, L. Prusak // Knowledge and Communities / Ed. by Lesser E.L., Fontane M.A., Slusher J.A. — Boston: Butterworth Heinemann, 2000. — P. 123—131.
5. Грішнова О. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О. Грішнова, Н. Полив'яна // Україна: аспекти праці. — 2009. — № 3. — С. 19—24.
6. Лесечко М. Соціальний капітал: проблеми розвитку і оцінки / М. Лесечко, А. Чемерис // Вісник державної служби України. — 2001. — № 3. — С. 1—6.
7. Emile Durkheim. The Division of Labour in Society. / Emile Durkheim. — New York: Macmillan, 1993. — Библиогр.: p. 181—182.
8. Lester Thurow Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America / Lester Thurow — New York: Warner Books, 1993. — P. 132.
9. Ronald P. Dore British Factory, Japanese Factory / P. Ronald. — London: Allen and Unwin, 1973. — P. 375—376.

References:

1. Bourdieu, P. (1993), *Sotsialnoye Prostranstvo i genesis zapasov* [The Social Space and the Genesis of Groups], Moscow, Russia.
2. Vener, M. (1990), *Izbrannyye Proizvedeniya* [Selected Works], Progress, Moscow, Russia.
3. Simmel, G. (1996), *Izbrannoye* [Selected], Yurist, Moscow, Russia.
4. Lesser, E.L. and Prusak, L. (2000), "Communities of practice? Social capital and organizational knowledge", *Knowledge and Communities*, pp. 123—131.
5. Grishynova, O. and Polyviana, N. (2009), "Social capital: essence, meaning, interconnection with other forms of capital", *Ukraine: aspekty pratsi*, vol. 3, pp. 19—24.
6. Lesechko, M. and Chemerys, A. (2001), "Social capital: problems of development and assessment", *Visnyk derzhavnoyi sluzhby Ukrainy*, vol. 3, pp. 1—6.
7. Durkheim, E. (1993), *The Division of Labour in Society*, Macmillan, New York, USA.
8. Thurow, L. (1993), *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe and America*, Warner Books, New York, USA.
9. Ronald, P. (1973), *Dore British Factory, Japanese Factory*, Allen and Unwin, London, UK.

Стаття надійшла до редакції 06.12.2014 р.