

УДК 316.4.06

Р.Гоч

## ОСОБЛИВОСТІ ДОВІРИ В ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ СУСПІЛЬСТВА

*У статті узагальнено низку концептуальних підходів до аналізу довіри в економічних відносинах суспільства. Розглянуто особливості та важливість довіри на різних рівнях соціально-економічного простору – рівнях мікроекономічних, мезоекономічних та макроекономічних відносин. Наводяться раціональні та ірраціональні особливості в дослідженні довіри. Розглядаються питання, що стосуються важливості довіри як всередині організації, суспільства, так і між організаціями, державами.*

**Keywords:** *trust, economic relations, exchange, development.*

**Ключові слова:** *довіра, економічні відносини, обмін, розвиток.*

**Ключевые слова:** *доверие, экономические отношения, обмен, развитие.*

Наразі дослідження довіри відбувається у багатьох галузях сучасної науки, зокрема у соціології, філософії, релігієзнавстві, економіці, юридичній науці, педагогіці, психології, політології. Дослідники у галузі педагогіки зосереджують увагу на довірі до знань, що передаються під час навчального процесу, на ставленні до норм і правил та прийнятті їх молоддю у перебігу виховання. Психологи акцентують увагу на соціально-психологічному аспекті довіри і його впливові на колектив, організацію. Економістів цікавить насамперед довіра у відносинах, що виникають між учасниками виробництва, розподілу, обміну та споживання (наприклад, ставлення споживачів до якості товарів чи послуг). Але, як зазначає Дж.Коулмен, “економісти можуть моделювати поведінку на рівні індивідів, але рідко здатні здійснити адекватний перехід до поведінки системи, утвореної цими індивідами” [1, с. 33]. Нато-

мість соціологи часто застосовують термін “довіра” для опису стану суспільства і тенденцій у ньому щодо різних процесів і явищ та вивчають довіру в рамках проблематики соціального капіталу. Зокрема, як стверджують Є.Головаха та Н.Паніна, без довіри неможлива консолідація суспільства [2]. Тобто довіра сприяє об’єднанню людей у різні спільноти, виступає чинником соціальної інтеграції та солідарності. Таким чином, у розумінні довіри відбулися значні зміни: “...Якщо раніше довіра розглядалась як частина особистого життя людини, то тепер це суспільна проблема, соціальний і економічний механізм, що впливає на розвиток суспільства загалом” [3, с. 7]. Загалом довіра розглядається як “необхідна умова нормальної комунікації в суспільстві, що забезпечує розуміння, згоду і, відповідно, взаємодію” [3, с. 9]. Причому особливої значущості довіра набуває в період перетворень, коли у суспільстві відбувається переоцінка цінностей та зміна ціннісно-нормативних орієнтацій, а застосування нового знання, організаційна діяльність ускладнюються у звичних умовах. Передусім це стосується економічної сфери суспільства, адже “саме у ринкових суспільствах мораль та довіра відіграють особливу роль” [3, с. 9]. Відсутність належного рівня довіри в економічних відносинах вказує на необхідність розгляду значення та особливостей формування довіри у них.

В Україні вивчення довіри почалося порівняно недавно і відбувається, зокрема, у контексті досліджень соціального капіталу, довіри до банків, довіри в політиці. Цю проблематику досліджували С.Макеєв, І.Мартинюк, Н.Соболева, І.Бекешкіна, Н.Погоріла та ін. Вагомі напрацювання у вивченні довіри наявні в працях російських дослідників Ю.Веселова, Е.Капусткіної, В.Звоновського, Г.Заболотної, Т.Скрипкіної та ін. Останнім часом різні аспекти проблеми довіри порушено у низці публікацій українських науковців: розвиток соціологічних інтерпретацій явища довіри аналізували Т.Стеценко [4], Г.І.Андрущенко [5] та Л.Никоненко [6], а питання довіри в економічних відносинах заторкнули Т.Петрушина [7, с. 281–283],

О.Агеєв [8], М.Мрочко і Ю.Тихан [9]. Утім, попри неабияку важливість довіри в суспільному житті, в економіко-соціологічному сенсі вона вивчена недостатньо. Це й визначає актуальність відповідного дослідження, що дає підстави виділити вивчення чинників довіри в економічних відносинах українського суспільства як окрему проблему, з'ясувати її значення та розглядати особливості формування. Завданням цієї статті є аналіз та узагальнення теоретичних інтерпретацій значення довіри та її особливостей передусім в економічних відносинах суспільства.

Зазвичай довіра позначає ставлення до дій іншої особи і до неї самої, оскільки ґрунтується на переконаності, що ця особа чинить правильно, що їй властиві сумлінність і чесність. Соціальна довіра визначається як “впевненість у надійності соціального об’єкта, яка ґрунтована на уявленні або знанні про нього і пов’язана із здатністю передбачати, прогнозувати або впливати на дії цього об’єкта, контролювати його діяльність” [10, с. 154]. Вона завжди передбачає наявність іншої людини, якій можна довіряти і довіритися: “Довірлива поведінка включає в себе саморозкриття і готовність відверто проявляти прихильність та підтримку іншим” [11, с.78]. Понад те, як вказує Коулмен, обставини виникнення та існування довіри не обмежені, “...довіра одного актора до другого може залежати від довіри з боку третього актора. Таким чином, втрата довіри одним актором в системі може мати ефект доміно для всієї системи. Все залежить не просто від усередненого рівня довіри, а від соціальної організації довіри” [1, с. 35]. Довіра є основою стабільності соціально-економічних відносин. Проте йдеться не радше про саму необхідність довіряти іншим, а про те, кому, коли і якою мірою довіряти. Важливість довіри у суспільних відносинах безперечна для соціологів. Відтак останні більше переймаються визначенням умов виникнення та формування довіри.

О.Агеєв здійснив спробу тлумачення довіри як передумови цивілізаційного розвитку людства: “Розвиток людської цивілізації – це ніщо інше, як виявлення, реалізація

і розвиток (або згасання) потенціалу довіри окремих людей і спільнот одне до одного. Потенціал довіри сучасних цивілізацій історично склався на ґрунті світових релігій, які живили соціальні, ділові, політичні, наукові, технічні і освітні звершення енергією довіри. Реалізуючи цю довіру, незалежно від конкретних історичних форм заломлення культу віри в системах соціалізації, люди розвивали свої цивілізації” [8, с. 42]. Відтак сучасна глобальна економічна криза розглядається як наслідок всеосяжної кризи довіри, передусім довіри соціального загалу до бізнесових та політичних кіл.

Водночас помилково вважати довіру універсальним засобом для вирішення всіх проблем сучасних соціальних відносин. Довіра у відносинах повинна мати певну “міру”. Адже її необмеженість може бути шкідливою, оскільки заохочує її об’єктів до зловживань, зрад та обманів: “Довір’я не завжди виправдане, іноді шкодить інтересам довіряючого або є недоцільним (наприклад, у ситуації суперництва). Людина повинна виробити в собі вміння оцінювати ситуації і приймати свідомі рішення з приводу того, коли, кому й наскільки варто довіряти” [11, с. 79]. Подібної думки дотримується Веселов: “Повністю безоглядно довіряюча всім людина навряд чи буде успішною. Довіра залишається вибором, а він повинен бути правильним. Тим не менше, особистісна установка на довіру більш ефективна в сучасному суспільстві, ніж установка на недовіру і підозрілість” [3, с. 22]. Довіра, яка виправдовує себе, зазвичай є динамічним явищем, що перебуває у межах певного континууму, обмеженого, з одного боку, необмеженою підозрілістю та, з другого – необмеженою довірою. Довіра перевіряється діями і формується виключно через відповідність дії слову. Саме тоді вона є основою побудови міцних і сталих відносин, для яких характерні свобода дії, взаємодопомога, креативність. Довіра ефективна тоді, коли вона дійсна, а не вдавана, тобто така, що базується на хитрощах і брехні. Тому її потрібно постійно виправдовувати і зміцнювати, адже втратити її можна

швидко, а відновлення натомість – важке і тривале. При цьому відповідальність за виправданість довіри рівною мірою лежить і на її об'єкті, і на її суб'єкті. Довіра спрямовує людей до вибору відносин за свobodною волею. Тому важливими у її формуванні є добровільна згода та відповідальність.

У пізнавальному сенсі важкими уваги є *раціональні та ірраціональні особливості* довіри. З одного боку, довіра формується між суб'єктами взаємодії, коли є зацікавленість, спільний інтерес та взаємовигода. Тоді, на початковому етапі, коли вона тільки виникає і починає зміцнюватися, існує певна домовленість між тими, хто взаємодіє. Передусім це стосується природи довіри в сучасних суспільствах, оскільки “це вже не “сліпа довіра”, не просто віра, а впевненість, заснована на знанні; це форма раціонального ставлення до дійсності та дій людей за умов невизначеності” [3, с. 12]. З другого боку, довірі може бути притаманний певний не висловлюваний і неконтрольований ірраціональний елемент. Інколи люди не можуть віддати собі раціональний звіт у тому, чому вони довіряють або недовіряють. Подекуди така ірраціональна довіра, коли вона не виправдовує себе і завдає моральних та матеріальних збитків своєму суб'єкту, перетворюється на свій ірраціональний антипод. Передумовою плідних відносин є певна збалансованість та доповнюваність раціонального та ірраціонального у довірі між їх суб'єктами.

Така передумова властива, зокрема, економічним відносинам. Довірі, якою люди наділяють оточуючих, приписують роль чинника процвітання успішних економік. Водночас, як запевняє К.-У.Хельман, наявний певний парадокс у взаємному виникненні довіри та ринків: “Досить повільно, але ми розуміємо природу кругообігу довіри: з одного боку, щоб виникла довіра, ринки мають функціонувати нормально, з другого – для появи ринку необхідна довіра” [3, с. 87]. У цьому випадку може проявитися раціонально-ірраціональна природа довіри: започаткування ринків як осередків багатосторонньої економічної взаємодії може

первісно ґрунтуватися на стартовій ірраціональній довірі, яка згодом набуває й раціональної осмисленості у випадку плідного для всіх функціонування ринків. Довіра з часом переходить в організованість зв'язків, відносин і є інтегруючим чинником, здатним об'єднувати людей з різними уподобаннями в спільноту. Цьому сприяє наявність відповідних суспільних цінностей, які визнаються членами суспільства.

Відповідно до рівнів локалізації соціальних явищ і процесів у вивчення соціології та економіки довіри в соціально-економічних відносинах варто досліджувати на мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях. На мікрорівні довіра розглядається в контексті міжособистісної взаємодії та в межах малих соціальних груп. На мезорівні вона аналізується в межах середніх груп, спільнот, організацій, а на макрорівні вивчення довіри відбувається в соціетальному або національно-суспільному масштабі. На мегарівні довіра розглядається у глобальному масштабі, у контексті міждержавної взаємодії, взаємодії міжнародних організацій, великих соціальних систем загалом. Здійснивши детальний аналіз економічних відносин на цих рівнях, можна визначити, що довіра в них визначається в таких взаємодіях і напрямках, як: довіра споживача до виробника, довіра в організації, довіра між організаціями, довіра до держави, зокрема до соціальних інститутів, міжнародна довіра, довіра до інновацій.

*На мікрорівні* в міжособових взаємодіях довіра в економічних відносинах розглядається як довіра споживача до виробника, керівника до робітника, а також у межах особових взаємодій в організації. Важливою є також довіра споживача до продавця, бо продавець, якому довіряють, може вагомо вплинути на процес покупки, задовольнити потребу як споживачів, так і виробників.

Довіра на цьому рівні залежить від особистих якостей взаємодіючих сторін і “залежно від умінь та готовності індивіда бути самому довірливим та викликати довір'я з боку інших рівень довір'я у міжособистісних стосунках

змінюється і дуже різниться” [11, с. 78]. Міжособова довіра забезпечує вагому допомогу та підтримку суб’єктам взаємодії. При цьому “прояв прихильності, підтримки та кооперування, а також взаємне визнання є ключовими аспектами довіри в міжособистісних стосунках” [11, с. 78]. Вартою уваги є також думка Бурдье стосовно міжособової довіри, який зазначає, що люди, користуючись довірою і накопиченими ними зв’язками, спроможні отримувати матеріальну вигоду незалежно від того, чи є у них гроші. Він розглядає довіру як чесноту, символічний капітал, що має цінність навіть на ринку, оскільки людина може здійснити угоду, отримати вигоду “за рахунок кредиту і капіталу довіри, який дає репутація людини не тільки багатой, а й чесною” [12, с. 233]. Коли втрачається довіра, зникають такі моральні підвалини, як взаємодопомога, “добросусідство”, які можуть значно допомогти в складних ситуаціях. Зовні прояв довіри до людини чи організації визначається її визнанням.

Довіра в організації є предметом аналізу довіри на *мікрота мезорівнях*, залежно від масштабу взаємодії і організації. Вона проявляється як довіра в колективі, у здійсненні управлінських рішень, у відносинах між керівником і працівниками. Важливим показником довіри в організаціях є існування в них неформальних відносин поряд з формальними. Неформальні відносини, які можна назвати довірчими, базуються на принципах, відмінних від тих, які властиві формальним. При їх формуванні не схиляються до писаних правил, а відносини регулюються особистими, груповими нормами. Дослідження, здійснені свого часу в Хотторні, вказують на вплив неформальних відносин на ефективність роботи підприємства. Е.Мейо вказував на важливість довіри до працівників, сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі та неформальних відносин між керівником і працівниками для роботи організації. Звісно, без довіри в колективі не може бути сприятливого для плідної виробничої діяльності соціально-психологічного клімату. Технологізоване вироб-

ництво і формалізовані відносини в організації представники промислової соціології називають “системами низької довіри”. Натомість “система високої довіри – це коли робітникам дозволено контролювати темп і навіть зміст їхньої праці в межах генеральних напрямів компанії” [13, с. 368]. За такої системи в організації існує цілковита довіра і повага до працівника, створення передумов для його самостійності в роботі.

Натомість недовіра між керівником і підлеглими призводить до зниження показників їх спільної діяльності, продуктивності праці, зацікавленості працівників у поліпшенні роботи, погіршення соціально-психологічного клімату в групах і колективах, згортання і порушення у них міжособових відносин. Природно, що люди, які доволі багато часу проводять на роботі, хочуть почуватися комфортно. Довірливі відносини в організації та колективі сприяють зацікавленню працівників у здійснюваній роботі і можливості чи бажанню (за потреби) краще працювати. Продуктивна діяльність групи неможлива без довіри. Будь-яке підприємництво, що передбачає наявність взаємодій, не може початися чи розвиватися без довіри. Нестача довіри до будь-кого не дає людям об’єднуватися у групи чи організації.

Довіра між організаціями полегшує їх співпрацю, оскільки зменшує трансакційні витрати, необхідні для численних договорів, за її відсутності. Організації, які співпрацюють, зацікавлені в успішному виконанні роботи, і довіра тут базується на дотриманні інтересів спільної справи.

Довіра на *макросоціальному рівні* виявляється передусім у довірі громадян до держави, тобто до її соціально-економічної політики, державних установ: “Рівень довіри громадян до держави визначає їх ставлення до усіх економічних суб’єктів та інститутів у ній” [9, с. 381]. Зокрема, довіру до держави визначає її політика щодо підприємців, незахищених верств населення, податкова, монетарна політика та ін. Зрештою, від держави залежить соціальний порядок у суспільстві як стан відносної сталості, врівнова-

женості і доладності відносин між різними соціальними суб'єктами, наприклад, економічних відносин у царинах виробництва, розподілу, обміну та споживання: “Якщо особа знає, що при порушенні її прав та свобод держава стане на захист постраждалого, така особа буде віддано працювати на користь держави. Якщо країна забезпечує діяльність своїх громадян надійним правовим полем, то вони будуть довіряти такій країні” [9, с. 381]. Відсутність довіри на державному рівні спричиняє незлагоджену роботу різних суспільних структур і організацій, призводить до затримки розвитку країни.

Як запевняє Дж. Коулмен, саме “функціонування економічних інститутів і теорія цього функціонування передбачають наявність довіри як своєї основи” [1, с. 33]. Зокрема, це стосується передусім грошової системи як економічного інституту. О.Агеев взагалі схильний визначати “гроші як універсальну довіру” [8, с. 42]. Адже за своєю суттю гроші постають як зобов'язання тих, хто ними користується, що можуть бути “розтягнуті” у соціальному часі та просторі. Люди обмінюють на гроші одні матеріальні товари та послуги, інтелектуальні продукти і навзаєм сподіваються у найближчій чи віддаленій перспективі конвертувати грошові знаки в інші товари та послуги.

Предметом аналізу довіри на *мегарівні* соціально-економічних відносин є міжнародна довіра, довіра між суб'єктами міжнародних відносин. Зокрема, з приводу довіри у межах глобальної економіки У.Бек зазначив: “...Певність стає вирішальним капіталом, позаяк світові ринки припускають довіру громадськості і споживачів. Якщо довіра втрачається, це може завдати збитків ринкам, концернам, навіть американській економіці і світовій економіці загалом” [14, с. 119]. Ризик або непевність знижують схильність економічних суб'єктів до взаємодії і співпраці. Підтримання довіри на рівні міжнародних відносин надзвичайно важливе для їх суб'єктів, адже її втрата відновлюється роками. Держави також створюють міжнародні організації, щоб зменшити трансакційні витрати і забезпечити стабільні довірчі відносини між їх учасниками. Рівень довіри до дер-

жави чи організації визначає ставлення до неї у межах її зовнішнього оточення та її можливості у ньому. Довіра до держави ззовні залежить від внутрішньої довіри до неї. Високий рівень довіри до економіки країни чи окремої організації сприяє взаємодії, співпраці з нею, зростанню інвестицій. Зрештою, власне довіру можна розглядати як інвестицію (наприклад, довіра МВФ, надання кредитів державі).

Отже, важливість довіри в економічних відносинах важко переоцінити. Назагал, значення довіри в економічних відносинах суспільства полягає у тому, що: 1) довіра згуртовує людей, створює передумови для співпраці і партнерства; 2) сприяє формуванню взаємоповаги та взаємної економічної вигоди; 3) забезпечує почуття впевненості, стабільності, доброзичливості; 4) формує міцні взаємини між суб'єктами взаємодії. Зазначені особливості довіри, зокрема, поєднання у ній раціонального та ірраціонального, важливість її підтвердження та виправдання, необхідність почуття відповідальності за наданий кредит довіри, вказують на багатогранність її прояву та важливість вивчення. Сталий соціально-економічний розвиток суспільства неможливий без довіри в економічних відносинах його різних рівнів. Тому підтримання та відновлення довіри є першочерговим завданням для економічних суб'єктів та суспільства загалом задля забезпечення стабілізації економіки та створення передумов для економічного зростання. З огляду на це перспективи подальшого вивчення проблеми довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства слід пов'язувати зі спробами емпіричного аналізу чинників зазначеного явища із урахуванням наведених узагальнень теоретичних інтерпретацій його значення та особливостей у сфері економіки.

### *Література*

1. Коулмен Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ [Электронный ресурс] / Дж.Коулмен // Экономическая социология. – 2009. – Т.10. – № 3. – С. 33–40. – [Режим доступа] – [www.ecsoc.msses.ru/Transl.php](http://www.ecsoc.msses.ru/Transl.php)

2. Головаха Є. Соціальний портрет сучасної України / Є.Головаха, Н.Паніна // Напередодні. Україна на рубежі ХХІ століття. – К. : Український вимір, 2000. – С.42–53.

3. Экономика и социология доверия / [Веселов Ю.В., Капусткина Е.В., Минина В.Н. и др.] ; под ред. Ю.В.Веселова. – СПб. : Социол. об-во им. М.М.Ковалевского, 2004. – 192 с.

4. Стеценко Т. Становлення теорії довіри в соціології / Т.Стеценко // Соціальні виміри суспільства : зб. наук. праць. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2009. – Вип. 1(12). – С. 177–187.

5. Андрущенко Г.І. Розвиток соціологічної думки щодо вивчення поняття “довіра” / Г.І. Андрущенко // Український соціум. – 2009. – №4. – С. 7–15.

6. Никоненко Л. Проблема довіри у соціологічному вимірі / Л.Никоненко // Соціологія в ситуації соціальних невизначеностей: тези доповідей учасників І Конгресу Соціологічної асоціації України. – Харків : ХНУ імені В.Н.Каразіна, 2009. – С. 55.

7. Петрушина Т.О. Социально-экономическое поведение населения Украины в условиях институциональных перемен / Петрушина Т.О. – К. : Ин-т социологии НАН Украины, 2007. – 544 с.

8. Агеев О. Гроші як універсальна довіра : виступ на Міжнародних філософсько-економічних читаннях “Людина у світі грошей” (Львів) / О. Агеев // Філософська думка. – 2009. – №2. – С. 42–43.

9. Мрочко М. Причини втрати та шляхи відновлення довіри до банківської системи України / М.Мрочко, Ю.Тихан // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. 19. – С. 379–386.

10. Урсуленко К. Соціальна солідарність: розвиток поняття в історії соціології та сучасні інтерпретації / К.Урсуленко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг : Науково-теоретичний часопис. – 2009. – № 1. – С. 138–157.

11. Джонсон Д. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Д.Джонсон ; пер. з англ. – К. : Вид. дім “КМ Академія”, 2003. – 288 с.

12. Бурдьє П. Практический смысл / П.Бурдьє ; пер. с фр. – СПб. : Алетейя, 2001. – 562 с.

13. Гіденс Е. Соціологія / Е.Гіденс ; пер. з англ. – К. : Основи, 1999. – 726 с.

14. Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия / У.Бек ; пер. с нем. – М. : Прогресс-Традиция ; Изд. дом “Территория будущего”, 2007. – 464 с. – (Серия “Университетская библиотека Александра Погорельского”).