

ДОВІРА В ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ: ОГЛЯД СОЦІОЛОГІЧНИХ ІНТЕРПРЕТАЦІЙ

Явище довіри є важливим й актуальним феноменом сучасності, оскільки вона є однією із заporук сталості суспільних відносин. Особливого значення довіра набуває за умов докорінних суспільних перетворень. Виробники і споживачі, роботодавці і наймані працівники, підприємці, банки та їх клієнти, державні фіскальні органи і платники податків, менеджмент і персонал, торгівці та покупці – всі учасники ринкових економічних відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання життєвих засобів здатні ефективно виконувати власні функції за умов довіри своїм контрагентам.

Реакція суб'єктів економіки сучасної України на поточну глобальну економічну кризу виявила відносно низький рівень їх взаємодовіри. Зокрема, виявами взаємної недовіри держави, банків та громадян стала їх неадекватна і хаотична фінансова поведінка, що відбилася у коливанні валютних курсів та ажіотажного попиту на іноземну валюту. Серед інших ознак взаємної недовіри варто згадати несплату податків, приховування та відкочування прибутків у офшорні зони, інвестиційну непривабливість економіки, розширення її тіньового сектора. Внаслідок зниження впевненості в стабільності й безпечності суспільства відбувається обмеження кола довіри близькими родичами та друзями. І це може мати далекосяжні негативні наслідки. Відсутність належного рівня довіри між економічними суб'єктами як передумови їх плідних взаємовідносин можна вважати *нагальною соціальною проблемою українського суспільства*. Від розв'язання цієї проблеми

залежать сталий розвиток вітчизняної економіки, її конкурентоспроможність та перспективи в глобальному просторі.

У сучасній українській соціології наявні напрацювання, що їх можна розглядати як наукові передумови розв'язання зазначеної соціальної проблеми. Зокрема, починаючи із 1992 р., в Інституті соціології НАН України виконується проект – моніторинг “Українське суспільство” (автор програми Н.Паніна). У структурі показників моніторингу наявна група емпіричних показників, що уможливають відстеження рівня довіри, зокрема, до податкової інспекції, міліції, прокуратури, судів, Верховної Ради, уряду, місцевих органів влади, професійних спілок, політичних партій, керівників державних підприємств, приватних підприємців, банків, страхових компаній, благодійних фондів, громадських асоціацій та об'єднань. І на основі цих показників визначають індекс довіри до вказаних структур [1, с. 24–27]. Проте українські соціологи здебільшого опосередковано, у контексті аналізу інших соціальних проблем торкаються питання довіри в економічному просторі сучасної України. Безпосередньо це питання поки що не стало предметом ґрунтовного соціологічного дослідження, що поєднало б розроблення його теоретичних, методологічних, методичних та емпіричних аспектів.

Водночас із використанням даних моніторингу досліджувалося явище довіри в інших сферах українського суспільства. Зокрема, довіра тлумачилась як один із показників політичного успіху, показник морально-психологічного стану суспільства [2; 3]. Здійснювався порівняльний аналіз довіри до державних, політичних та публічних інституцій в Україні, Польщі, Росії та Угорщині [4]. Феномен довіри вивчався з позицій соціальної психології та соціології у контексті дослідження суб'єктивної реальності, зокрема у стабільні періоди розвитку суспільства та в період змін. Таким чином, вітчизняні соціологи на-

копичили значний досвід вивчення явища довіри. Водночас недоліком їх досліджень є незастосування при оперуванні емпіричними соціологічними даними статистичних моделей факторного, кластерного та регресійного аналізу (тоді як якість показників моніторингу, їх стандартизована шкала цілком уможливають таке застосування).

Певні перспективи кроскультурного аналізу довіри у європейському економічному просторі відкрило входження 2004 р. Інституту соціології НАН України до міжнародного наукового консорціуму з проведення моніторингового порівняльного міжнародного проекту “Європейське соціальне дослідження”. Даний моніторинг також містить окремі показники рівня довіри [5, с. 17–19, 109]. Використання відповідної соціологічної інформації уможливорює порівняльний аналіз та аналітичну соціально-просторову реконструкцію феномена довіри.

У світовій науці, починаючи з кінця 1970-х років, вивчення довіри стало популярним у суспільних науках, зокрема соціології. Значний теоретичний досвід соціологічного розроблення проблематики довіри наявний у працях таких відомих вчених, як Н.Луман, Е.Гідденс, Дж.Коулмен, Т.Тайлер, А.Селігмен, Ф.Фукуяма, П.Штомпка, Р.Патнам, П.Бурдье, А.Кідд та ін. [6]. Теоретичні інтерпретації феномена довіри у світовій соціології також потребують узагальнення з урахуванням останніх досягнень у цій галузі теоретизування.

Таким чином, суперечність між (1) соціальною нагальністю належного рівня довіри між суб'єктами української економіки, (2) браком знання можливих умов, шляхів та чинників формування цієї довіри і (3) наявністю в українській та світовій соціології вагомих теоретичних, методологічних, методичних та емпіричних передумов для накопичення відповідної інформації можна визначити як *актуальну наукову проблему*. Запорукою успішного розв'язання цієї наукової проблеми можна вважати її роз-

в'язання в межах окремого наукового завдання, що полягає у з'ясуванні особливостей *детермінації соціальної довіри в економічних відносинах сучасної України*. Своєю чергою, вирішення наукового завдання можна розпланувати як послідовне виконання сукупності локальних дослідницьких завдань. Вихідним серед них є узагальнення досвіду теоретичного аналізу явища довіри загалом і в економічних відносинах зокрема. Спроба такого узагальнення власне й наводиться нижче у статті. Тобто її мета – розглянути інтерпретації довіри західними та вітчизняними соціологами.

Передусім варто звернути увагу на різні аспекти довіри, наголошені у визначеннях її природи. Зокрема, Н.Луман вважав, що довіра заснована не на відчутті впевненості, а на розрахунку. На його думку, довіра має зменшити невизначеність соціальних відносин і покликана знизити ризик. Е.Гідденс зазначав, що довіра – це впевненість у діях інших людей, базована на почутті, а не на раціональному розумінні: “Довіра може бути визначена як впевненість у надійності людини чи системи відносно певного типу явищ чи подій, де ця впевненість виражає віру в чесність чи в уподобання інших, чи в правильність абстрактних принципів (технічне знання)”. За Ф.Фукуямою, довіра – ключова риса розвиненого людського суспільства, що визначає його прогрес і проявляється як на індивідуальному рівні, так і на рівні соціальному (довіра до суспільних інститутів і до держави загалом). Р.Патнам розглядає довіру з позиції ідеї соціального капіталу. При цьому соціальний капітал тлумачиться як сукупність соціальних мереж, норм і довіри, що створюють умови для координації й кооперації задля досягнення взаємної вигоди. П.Бурдье стверджує, що люди, які користуються довірою і накопиченими зв'язками, спроможні отримувати матеріальну вигоду незалежно від того, чи є у них гроші. Він розглядає довіру як чесноту, як символічний капітал, що має цін-

ність навіть на ринку, коли можна здійснити угоду, отримати вигоду за рахунок кредиту і капіталу довіри, який дає репутація людини не тільки багатої, а й чесної.

Із змісту наведених тлумачень довіри випливає, що вона, попри свою соціально-психологічну природу, попри те, що є, по суті, внутрішнім почуттям суб'єкта, має зовнішні, соціальні наслідки, відбивається на соціальних відносинах. Важливим елементом довіри є поінформованість, бо за відсутності достатньої кількості потрібної інформації втрачається прозорість взаємодій, а разом з тим і довіра. Вона набувається за умови пізнання соціальної реальності. Рушієм розвитку довіри є творчий потенціал людей у пошуках гармонізації своїх відносин з оточенням. Довіра з часом матеріалізується в організованість і сталість соціальних зв'язків.

Довіра є основою успіху організованої діяльності. За її відсутності людина постійно відчувається вразливою, необґрунтовано відчуває з боку оточення небезпеку. Вона завжди буде напружено вирішувати: що можна робити, говорити і т.п. З наукового погляду, низький рівень довіри вказує на існування певних соціальних суперечностей, відсутність достатньої прозорості суспільних відносин. Часто нестача довіри населення виникає внаслідок складної та загрозливої економічної ситуації.

Довіра виступає предметом вивчення на мікро- і макро-соціальному рівнях суспільних відносин. При дослідженні на мікрорівні довіра розглядається у контексті міжособистісної взаємодії та в межах малих соціальних груп; при дослідженні на макрорівні вона аналізується у межах великомасштабних груп, організацій чи соціальних систем загалом. Така концептуальна локалізація довіри є критерієм її типологізації. Передусім розрізняють довіру *міжіндивідуальну* (довіру між індивідами) та *інституціональну* (довіру індивідів до соціальних інститутів та їхніх представників). (Про міжінституціональну довіру, на нашу

думку, варто говорити окремо). Міжіндивідуальна довіра, своєю чергою, може бути *особовою* та *знеособленою*. У першому випадку індивідів пов'язують безпосередні відносини один з одним; у другому вона є наслідком їхньої належності до ширшої соціальної спільності. Особова довіра виникає між людьми, які тією чи іншою мірою знайомі між собою, тоді як для знеособленої особисте знайомство не обов'язкове. Коли говорять про знеособлену довіру, часто називають її повсякденною міжіндивідуальною безособовою довірою. Деякі автори виділяють горизонтальну і вертикальну довіру, особисту і соціальну [Р.Патнам та ін.]. Горизонтальною називається довіра до соціально близької знайомої людини, вертикальною – до соціальних інститутів або вищих за ієрархією груп чи структур. Особиста довіра відображає ставлення окремої людини до певних людей, спільнот, організацій, явищ; соціальна – ставлення у загальному вимірі, тобто в масштабі не окремого індивіда, а групи, спільноти, організації, суспільства.

Якщо досліджувати довіру в економічних відносинах, її соціально-економічний аспект, то варто розглядати повсякденну довіру, не одномоментний акт чи відношення, а повсякденну (довгострокову) впевненість у дотриманні певних норм, правил, умов взаємодії. Адже тільки повсякденна довіра робить можливим розвиток економічної діяльності, який є тривалим у часі та потребує взаємної довіри її учасників.

Довіру називають важливим компонентом соціального капіталу, інвестицією, кредитом, оскільки вона в остаточному підсумку приводить до вигоди: “Однією з особливостей соціального капіталу, як-от довіри, норм і зв'язків, є те, що він звичайно становить спільне добро, тоді як звичайний капітал є приватним добром” [Р.Патнам та ін.]. Особливими різновидами довіри як соціального капіталу є довіра між соціальними групами, довіра індивіда до соціальних інститутів (держави наприклад). Відсутність

довіри до соціальних інститутів суспільства унеможливує планування дії суб'єктів господарювання у довгостроковій перспективі. Їх діяльність починає керуватися короткостроковою перспективою. І це може мати надзвичайно негативні наслідки, оскільки суб'єкти намагаються максимізувати вигоду в найближчий проміжок часу за будь-яку ціну. В такому разі суб'єкт, можливо, дистанціюватиметься від держави та її політики або обманюватиме державу. Ставлення державної влади до суб'єкта, якщо воно побудоване на настанові недовіри, базується на постійному контролі й регламентації дій. Очевидно, що така система навряд чи може бути соціально (а значить, і економічно) ефективною. З іншого боку, соціальний капітал, як-от довіра, норми та мережі мають тенденцію нагромаджуватися. І це може стати передумовою економічних та загалом суспільних перетворень на краще.

Довіра передбачає взаємність відносин і залежно від її виду (збалансована чи генералізована) формує різні сподівання суб'єктів взаємодії. “Збалансована взаємність – це одночасний обмін товарами еквівалентної вартості. Генералізована взаємність передбачає неперервні відносини обміну, що будь-якої конкретної миті є невинагородженими або незбалансованими, проте вони пов'язані із взаємними сподіваннями, що в майбутньому вони одержать винагороду за виконану тепер послугу. Скажімо, дружба майже завжди передбачає генералізовану взаємність” [Р.Патнам та ін.]. Таким чином, людям потрібне щось вище, ніж прагматичні прораховані зв'язки і взаємодії – віра оточуючих у спроможність досягти успіху, навіть (і особливо) при складних обставинах. Своєю чергою, довіра приводить до позитивних соціально-економічних наслідків: “Соціальна ефективність спільної діяльності збільшується – незнайомі люди можуть, не боячись, планувати спільні дії. При цьому знижуються опосередковані економічні витрати. Наприклад, у бізнес-угодах менше уваги

(а відповідно, і витрат) приділяється перевірці інформації про партнерів, менше витрачається грошей на юридичну підготовку документа, тобто реально знижуються трансакційні видатки” [8, с. 22].

Загалом повноцінна життєздатна економіка неможлива без довіри. Довіра є основою ефективної економічної системи. Будь-яке підприємництво не може початися чи розвиватися без довіри. Що вищий рівень довіри у спільності, то більша ймовірність співпраці. А співпраця сама вже породжує довіру. Кожна угода, особливо довготермінова, має в собі елемент довіри.

Є.Суїменко описав два способи матеріально-виробничої життєдіяльності людей та розв’язання їхніх життєвих проблем: 1) індивідуативний, що експлуатує людський розум, створює та відтворює утилітарно-практичні засади людського життя, втілює мінливість та рух, спонукає до інтенсивного господарювання; 2) соціативний, що експлуатує людську мораль, створює і відтворює духовно-моральні засади людського життя, втілює постійність та відтворення, спонукає до екстенсивного господарювання. При цьому інституціональною передумовою застосування соціативного способу для здійснення певної індивідуальної цілі визначено інститут довіри: “Інститут взаємної довіри та взаємодопомоги може бути результатом культурних традицій, але в генезі співтовариств відносини взаємодопомоги продиктовані в жодному разі не альтруїстськими настроями чи мораллю, а особистою матеріальною залежністю від інших («Якщо я допоможу йому сьогодні, то він допоможе мені завтра; і якщо я не буду допомагати іншим, то інші не допоможуть мені у разі необхідності» [9, с. 73]. Довіра є основою побудови найміцніших і найстійкіших відносин, для яких характерні свобода дії, взаємодопомога, безкорисливість, що призводить до взаємного виграшу, матеріальної винагороди обох сторін (суб’єктивної взаємодії) як би парадоксально це не звучало. Відчуття

можливості безкорисливої (на перший погляд) підтримки є дуже бажаним як основа впевненості й підприємливості, міцного партнерства і співпраці, що базується на довірі.

Але підтримання довіри – вельми складний процес. Її не можна вважати незмінною структурою. Це процес: розвивається суспільство – змінюється природа і форми прояву довіри. Вона динамічна і потребує свідомого творення та постійної уваги. Її можна втратити, а можна і створити.

Назагал довіра є характеристикою здорового суспільства. Відсутність довіри в суспільстві спричиняє страх, хаос, свавілля, оскільки закони не діють, не виконуються людьми. Натомість наявність довіри зміцнює, згуртовує людей, поглиблює їхнє взаєморозуміння і взаємопідтримку. Довіра забезпечує інтеграцію і стабільність суспільства, а економічна відсталість великою мірою пояснюється браком взаємної довіри. Тому сталий розвиток економіки потребує зростання довіри. Відтак завдання наступних досліджень полягає також у визначенні чинників, які впливають на формування довіри, її зростання, системність. Системність формування довіри є запорукою її тривалості в часі і просторі.

Література

1. Головаха Є., Паніна Н. Українське суспільство 1992–2008: Соціологічний моніторинг. – К., 2008.

2. Бекешкіна І.Е. Довіра та оцінка діяльності як показники політичного успіху // Українське суспільство – моніторинг 2000 р. Інформаційно-аналітичні матеріали / За ред. члена-кореспондента НАН України В.М.Ворони, д. філос. н. А.О.Ручки. – К., 2000. – С. 141–151.

3. *Мартинюк І.О., Соболева Н.І.* Довіра як показник морально-психологічного стану суспільства // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментарі науковців) / За ред. д. ек. н. *В.Ворони*, д. соц. н. *М.Шульги*. – К., 2001. – С. 460–474.

4. *Погоріла Н.* Довіра населення до політичних та публічних інституцій у порівняльному контексті // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2003. – №3. – С. 144–156.

5. *Головаха Є., Горбачик А.* Соціальні зміни в Україні та Європі: за результатами «Європейського соціального дослідження» 2005–2007 роки. – К., 2008.

6. *Luhmann N.* Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // Trust Making and Breaking Cooperative Relations / Ed/ by D Gambetta/ Oxford,1998; *Giddens A.* The Consequences of Modernity. Cambridge, 1990. – P. 34; *Coleman J.* Foundations of Social Theory. – Cambridge, 1990; Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research / edited by *Roderick M. Kramer, Tom R. Tyler*. – California, 1996; *Seligman A.* The Problem of Trust. – Princeton, 2000; *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. – М., 2004; *Sztompka P.* Trust: A Sociological Theory. – Cambridge, 1999; Творення демократії: Традиції громад активності в сучасній Італії // *Р.Д. Патнам* разом з *Р.Леонарді* та *Р.Й Ханетті*; пер. з англ. – К, 2001. – С. 213–214; 207–210; *Бурдьє П.* Практичний глузд / Пер. з фр. – К., 2003. – С. 233; *Kydd A.* Trust and Mistrust in International Relations. – Princeton, 2005.

7. *Звоновский В.* Повседневное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности // Социальная реальность. Журнал социологических наблюдений и сообщений. – 2008. – №7. – С. 99–109.

8. Экономика и социология доверия / *Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина* и др.; Под ред. *Ю.В. Веселова*. – СПб., 2004.

9. *Суименко Е.И.* Капитализм в нашем доме. Взгляд сквозь призму теории и социальной эмпирии. – К., 2007.