BUSINESS PERSPECTIVES

Publisher:

LLC "CPC "Business Perspectives"
Hryhorii Skovoroda lane, 10,
`Sumy, 40022, Ukraine
www.businessperspectives.org

V. HETMAN KNEU

Founder:

State Higher Educational Establishment "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman",
Prospect Peremogy, 54/1,
Kyiv, 03057, Ukraine
https://kneu.edu.ua/

Received on: 17th of September, 2018
Accepted on: 24th of October, 2018

© Anatoliy Kolot, Oksana Herasymenko, 2018

Anatoliy Kolot, Doctor of Economics, Professor, Vice-rector on Scientific and Pedagogical Work of State Higher Education Institution V. Hetman KNEU, Member of Expert board of Ministry of Education and Ecience of Ukraine, Ukraine.

Oksana Herasymenko, Ph.D., Associate Professor, Personnel Management and Labour Economics Department, State Higher Education Institution V. Hetman KNEU, Ukraine.

This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Anatoliy Kolot (Ukraine), **Oksana Herasymenko** (Ukraine)

TRUST AS AN INSTITUTE IN THE MIRROR OF NEW CHALLENGES, IMPERATIVES AND POSSIBILITIES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

Dynamic transformations of traditional horizontal and vertical links in the new, - network, - economy, increase the importance of trust as a fundamental principle of constructing effective socio-economic relations. The relevance of the study is contingent on the increase of the role, significance, functional load on social capital, which is based on the trust institute. The scientific and practical significance of the study lies in the identification of phenomena and processes that are a kind of "thrombi" on the path to the development of the institute of trust, and the substantiation of the modern scientific platform for the further development of a road map for building a trust society. The results of the study are aimed at substantiating the institute of trust in the system of factors of socio-economic development. The subject of the study is the theoretical and applied principles of the social phenomenon of trust in the conditions of the challenges and imperatives of the new economy. The methodological basis for achieving the set goal is a systematic approach in the research of trust as a system-forming dominant of social wealth. The purpose of the study is the scientific and theoretical substantiation of the construction of trust relations in the context of the possibilities of social and economic development. The carrier of relationships - a person, who is active, conscious, possesses knowledge, ethical norms, and motivational guidelines; is the bearer of socially significant moral and cultural values, is situated in the foreground of the concept of trust, which authors adhere to. On the basis of generalization of existing theoretical developments in the sphere of trust the modern scientific and practical angle of this phenomenon has been highlighted; the benefits that society receives from a high level of trust has been revealed; prerequisites of trust have been identified; the leading role of trust in formation and reproduction of social capital has been proven; the failure of the state in the development of the trust institute has been substantiated. Trust has been emphasized as a relationship of a bilateral reciprocal nature on the part of its counterparties. The authors argue that trust is a fundamental phenomenon, a process of both socio-economic relations and the functioning of public institutions and permeates the entire spectrum of horizontal and vertical connections that are formed in society.

Keywords trust, functions of trust, types of trust, social capital

JEL Classification A130

А.М. Колот (Україна), **О.О. Герасименко** (Україна)

ДОВІРА ЯК ІНСТИТУТ У ДЗЕРКАЛІ НОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ, ВИКЛИКІВ ТА ІМПЕРАТИВІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Анотація

За становлення нової – мережевої – економіки відбувається динамічна різновекторна трансформація відносин між суб'єктами економічної діяльності та чинників набуття незаперечних конкурентних переваг. При цьому втрачають значущість традиційні інструменти і механізми забезпечення позитивної соціально-економічної динаміки, з'являється потреба у нових і, водночас, у масштабному використанні тих, що дотепер виконували другорядну роль. Актуальність дослідження обумовлена підвищенням ролі, значущості, функціонального навантаження на соціальний капітал, основою якого є інститут довіри. Науково-практична значущість дослідження полягає у виявленні явищ та процесів, які є свого роду «тромбами» на шляху розвитку інституту довіри, та обґрунтуванні сучасної наукової платформи для подальшого розроблення «дорожньої карти» розбудови суспільства довіри. Результати

дослідження спрямовані на обґрунтування місця інституту довіри у системі чинників соціально-економічного розвитку. Предметом дослідження є теоретико-прикладні засади суспільного феномену довіри в умовах нових можливостей, викликів та імперативів нової економіки. Методологічною основою досягнення поставленої мети є системний підхід в дослідженні довіри у якості системоутворюючої домінанти соціального багатства. Мета дослідження – науково-теоретичне обґрунтування конструкції довірчих відносин в контексті можливостей соціально-економічного розвитку. У концепті довіри, якого дотримуються автори, на передньому плані перебуває носій взаємовідносин – людина, яка є діяльною, свідомою, володіє знаннями, етичними нормами, мотиваційними настановами; є носієм суспільно значущих моральних і культурних цінностей. На основі узагальнення існуючих теоретичних розробок в царині довіри висвітлено сучасний науково-практичний концепт цього феномену; виявлено переваги, що їх отримує суспільство від високого рівня довіри; виокремлено передумови довіри; доведено провідну роль довіри у формуванні та відтворенні соціального капіталу; обґрунтовано провали держави в розвитку інституту довіри. Зроблено акцент на довірі як відносинах двостороннього, обопільного характеру з боку їх контрагентів. Автори переконують у тому, що довіра є засадничим явищем, процесом як соціально-економічних відносин, так і функціонування суспільних інститутів, та пронизує весь спектр горизонтальних і вертикальних зв'язків, які формуються в суспільстві, наповнюючи їх новими якостями та цінностями.

Ключові слова довіра, функції довіри, види довіри, соціальний капітал

Класифікація JEL A130

ВСТУП

На зламі двох тисячоліть економіки і суспільства на усіх континентах усе більше перебувають у турбулентному стані, а іманентною складовою життєдіяльності як окремої людини, так і організацій та соціуму в цілому стають нелінійність, нестабільність, багатовимірність, невизначеність, непередбачуваність суспільного поступу. Людина як біосоціальна істота не може жити у вакуумі, а організації як бізнесові структури та неприбуткові установи не можуть функціонувати абсолютно автономно. Постійна взаємодія між членами суспільства та його інститутами є необхідним атрибутом життєдіяльності. За таких умов довіра постає як феномен, явище, що конче необхідне для нормального функціонування суспільства. Вектор забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку все більшою мірою спрямовується в позаекономічну площину. Динамічна трансформація традиційних горизонтальних та вертикальних зв'язків, що характерна мережевій економіці, актуалізує значення довіри як фундаментального принципу конструювання ефективних відносин в економіці та суспільстві. Причини актуалізації інституту довіри якщо не повністю, то значною мірою пов'язані з підвищенням ролі, значущості, функціонального навантаження на соціальний капітал у новій (мережевій) економіці, основою якого є інститут довіри та відносини, що з нею пов'язані.

Водночас не можемо не підкреслити, що умови сьогодення продукують відтворення колишніх та прояву нових обставин, явищ та процесів, які є свого роду «тромбами» на шляху розвитку інституту довіри. Серед останніх маємо акцентувати увагу на таких:

- послаблення соціокультурних і моральних настанов соціальної діяльності багатьох суб'єктів підприємництва та членів суспільства в цілому;
- формування індивідуалізованих суспільств, ерозія «культур солідарності»;
- превалювання у суспільній життєдіяльності концепції «людини економічної» над концепціями «людини соціально відповідальної»;
- приниження ролі соціального капіталу, неадекватне розуміння внеску останнього (соціального капіталу) у забезпечення стійкого розвитку;
- неадекватне потребам сьогодення наукове забезпечення розвитку інституту довіри;
- перманентні «провали держави», які на практиці постають не як виключення, а скоріше як правило.

За аксіому можна сприймати твердження, що за умов демократичного устрою суспільства та ринкової орієнтації економічної системи ані політичні трансформації, ані економічні реформи, ані інші суспільно значущі трансформаційні процеси, ані стійкий соціально-економічний розвиток загалом не можуть відбутися без домінування довірчих відносин. У відносинах між членами суспільства та його інститутами завжди присутній як певний запас довіри, так і недовіри. Масштаби останньої – це наслідок прояву багатоманітних явищ, процесів, які мають і економічне, і політичне, і правове, і інституціональне

http://dx.doi.org/10.21511/slrtp.8(2).2018.02

походження. Тому вирішення проблеми, що пов'язана з прирощенням ресурсу довіри, передбачає виявлення та нейтралізацію комплексу чинників, які породжують негативні очікування. Перш ніж розробити «дорожню карту» розбудови суспільства довіри, маємо опанувати філософію цього феномену, зрозуміти його першооснови, природу, функції та тренди розвитку. Водночас, принципово важливо з'ясувати, усвідомити, які нові тренди мають прояв на етапі формування нової (мережевої) економіки та власне, що є першопричиною підвищення «навантаження» на соціальний капітал, а, відтак і на інститут довіри.

Поняття «довіра», як і все, що пов'язане з місією, значенням, достеменною роллю цього інституту, не знайшло, за оцінкою авторів, глибокого, об'єктивного усвідомлення, сприйняття як провідної суспільної цінності з боку більшості соціуму. Натомість цей феномен продовжує формуватися та відтворюватися у суспільній свідомості у спотвореному вигляді й асоціюватися з проявом утопізму, моралізаторства, мріяння того, що бажане, але й без нього соціум може обійтися, вижити, справитися з загрозами та викликами. Зазначимо, що до проблематики довіри звертається немало популістів, демагогів різних мастей, для яких феномен довіри – це ширма, а достеменні їх наміри та цілі залишаються «за кадром».

Радує те, що теоретичні і прикладні аспекти довіри як явища, процесу, регулятора, ресурсу, суспільного феномену знаходяться в орбіті наукових інтересів представників багатьох авторитетних наукових шкіл. Незаперечними є досягнення світової спільноти у царині пояснення природи довіри, її дрейфу як інституту за умов становлення нової економіки та постіндустріального суспільства. Втім, є й підстави стверджувати, що наявні прирощення теоретичних і прикладних знань стосовно інституту довіри не слід переоцінювати. В науковому середовищі досі не сформовано сучасного, виваженого уявлення щодо місця інституту довіри в системі чинників та ресурсів забезпечення стійкого розвитку економіки і суспільства. Фрагментарними є уявлення щодо внеску інституту довіри у формування соціального і культурного капіталу. «Відкритою» залишається проблематика викликів, що їх продукує нова (мережева) економіка, та нових можливостей щодо їх подолання за участі інституту довіри.

За умов, що склалися, правомірною є постановка низки запитань: на яке місце в ієрархії суспільних цінностей може претендувати інститут довіри в новій (мережевій) економіці? чи не втрачає інститут довіри своїх позицій, а отже, чи не станемо ми свідками «кінця довіри» у її класичному розумінні? якщо виходити з посилу, що довіра критично важлива як ресурс, чинник, інститут, суспільна цінність, то чому так складно «приживається» цей феномен на суспільній ниві різних країн та континентів? якою є ієрархія причин, що спричиняють девальвацію інституту довіри та перманентні кризові явища у цій царині?

Зміст цієї статті є продовженням досліджень авторів, у яких послідовно викристалізовується достеменна роль позаекономічного у забезпеченні стійкого розвитку економіки та суспільства. Основний посил цієї статті – розкрити місце довіри у системі чинників соціально-економічного розвитку. Обґрунтовується гіпотеза, згідно якої довіру як феномен, інститут та цінність слід розглядати у якості системоутворюючої домінанти соціального багатства. Така постановка питання є логічним розвитком попередніх концептів авторів щодо ролі позаекономічного у життєдіяльності людини та створюваних нею інститутів [13; 14] і цілком узгоджується з висновками відомого американського соціолога Фукуями, який економічне багатство як організацій, так і країн пояснює саме соціальним багатством, що у свою чергу має складне інституціональне та соціокультурне походження. Феномен соціального багатства Фукуяма справедливо пов'язує зі здатністю суспільства до самоорганізації, формування інститутів, які взмозі відповідати за результати своєї діяльності [7]. Соціальне багатство, як стверджує Фукуяма, не може бути досягнуте там, де суспільство розглядається як сукупність раціональних людей, які не беруть на себе відповідальність за результати своєї праці, за власну поведінку. Водночас гуру сучасної соціології соціальне багатство економіки і суспільства розглядає у контексті довіри.

1. ЛІТЕРАТУРНИЙ ОГЛЯД

Розглядаючи генезис поняття довіри, зазначимо, що початок наукового осмислення цієї проблематики

закладено у працях філософів епохи Просвітництва – Локка та Юма, фундатора німецької класичної філософії Канта у площині пошуку базових основ соціального порядку. В дослідженнях представників класичної та біхевіористської соціології – Вебера, Дюркгейма, Парсонса, Тьонніса контекст соціального порядку доповнено аспектами соціальних дій, соціального обміну, соціальної спільноти. Значне інтелектуальне багатство в царині довіри накопичене зусиллями авторів соціологічних, економічних та політичних теорій сучасної доби – Барбера, Гіденса, Ерроу, Коулмана, Лумана, Селігмана, Хардіна, Фукуями, Штомпки та інших.

Зауважимо, що проблематика довіри досліджувалася представниками різних наукових спрямувань переважно у загальнофілософському плані, у контексті функціонування суспільства в цілому та загальних закономірностей поведінки людей. На думку відомого німецького соціолога Вебера, основою виникнення довірчих відносин слугує «формальна раціональність» як особливий юридичний підхід до актуальних соціальних дилем. В концепціях французького соціолога Дюркгейма доведено, що соціальна довіра створюється на основі суспільної моральної солідарності. Парсонсом розроблено методологію дослідження довіри в системі соціальних відносин через призму функцій соціальної системи. Тьонніс, досліджуючи мотиви довірчих відносин між людьми, обґрунтував феномен «матеріалізованої довіри» як результат трансформації довіри з особистісної, психологічної якості в самостійний соціальний чинник, що здатний здійснювати суттєвий вплив на групи, включно до суспільства в цілому.

Вперше поняття довіри з позицій економічної категорії розглядалося Смітом як природне відчуття індивіда. На його думку, бажання завоювати довіру, переконувати, керувати і направляти інших людей – одні з найсильніших людських пристрастей [22]. Іншим вченим зі світовим іменем, який звернувся до проблематики довіри в економіці, був англійський економіст Маршалл. Цей вчений розглядав довіру як іманентну складову формування та розвитку ринкових відносин, наголошуючи, що головними принципами торгівлі постають принципи довіри. За позицією Маршалла довіра трактується як соціальна звичка та пов'язується з раціональністю, а перепадами довіри пояснюються торговельні та фінансові кризи [16]. Втім, ця проблематика не отримала системного опрацювання як у науковій спадщині Маршалла, так і інших представників «основної течії» економічної думки.

У другій половині XX ст. до проблематики довіри в економіці вже прикута увага багатьох вчених зі світовим іменем різних наукових спрямувань, що пов'язано з підвищенням ролі цього феномену у забезпеченні стійкого економічного розвитку. Про новітню роль довіри йдеться у статті Ерроу, який наголошував на тому, що в сутності, кожна комерційна операція містить у собі елемент довіри, особливо якщо вона займає певний період часу. На думку Ерроу, було б цілком правдоподібно стверджувати, що більша частка економічної відсталості у світі може бути пояснена недостатністю взаємної довіри [1].

Важлива віха в опрацюванні теорії довіри – видання Луманом у 1979 р. монографії «Довіра і влада». У цій роботі довіра визначається як генералізоване очікування того, що інший буде утримувати свою свободу, свій неупорядкований потенціал для різноманітної діяльності, діючи у злагоді зі своєю особистістю або, скоріше, з тією особистістю, яку він представляє іншим, робить соціально уявною [15]. Якщо говорити лаконічною науковою мовою, то йдеться про очікування того, що дії іншого суб'єкта відносин виявляються передбачуваними і будуть відповідати характеристикам «образу», сформованого у людини, яка довіряє, є первинним носієм довірчих відносин. Слід наголосити на тому, що Луман розрізняє поняття «довіра» і «упевненість», вважаючи, що вони несуть різне «навантаження». З цього приводу Луман наголошує на тому, що «довіра залишається життєво важливою у міжособистісних відносинах, але участь у функціональних системах, таких, як економіка і політика – це вже не питання особистісних відносин. Вона потребує упевненості, а не довіри» [15].

До сучасних класиків теорії довіри слід віднести Гіденса. За його концепцією [8] існує два види довіри. Перший із них – це довіра до людей, яка побудована на особистісних зобов'язаннях між індивідами («персоніфікована» довіра). Другий – довіра до абстрактних систем, яка передбачає безособистісні зобов'язання. Під абстрактними системами Гіденс розуміє інституційні структури та символічні знаки, наприклад, гроші як інструмент обміну.

http://dx.doi.org/10.21511/slrtp.8(2).2018.02

Розвиток теорії довіри правомірно пов'язувати також з роботами Коулмана, у яких довіра постає як результат раціонального вибору взаємодіючих господарюючих суб'єктів. Найбільш ємно це відображено у роботі, що вийшла друком на початку 90-х років XX ст. [3]. Приблизно таких позицій дотримується й Хардін [9]. Об'єднуючим концептом цих авторів щодо розуміння природи довіри є акцент на тому, що цей феномен виникає внаслідок усвідомлення контрагентами зисків від узгодженої поведінки та досягнення спільної мети.

Важливою віхою в дослідженні проблематики довіри слід вважати публікацію фундаментальної праці Фукуями [6], в якій послідовно обстоюється думка, що феномен довіри є результатом тривалої культурної еволюції. За висновками Фукуями клімат довіри у тій чи іншій країні залежить від так званої спонтанної соціалізованості, проявом якої є створення самодіяльних об'єднань громадян, що посідають проміжний стан між сім'єю і державою. Перебуваючи у таких об'єднаннях, громадяни не лише звикають довіряти один одному, а й набувають навичок самоорганізації та компетентності, які допомагають їм започаткувати та розвивати підприємницьку діяльність. Фукуяма стверджує, що дефіцит довіри може бути зменшений, але не подоланий державним втручанням у господарську діяльність.

Новітні фундаментальні видання з проблематики довіри наприкінці XX ст. поповнилися монографією Селігмана [21]. Актуалізацію проблематики довіри Селігман пов'язує зі зростанням кількості соціальних ролей, що призводить до розпливчатості очікувань, пов'язаних з ролями суб'єктів довірчих відносин. Селігман, як і багато інших дослідників проблематики, що розглядається, розмежовує поняття «довіра» і «упевненість». На його думку, центральним для визначення феномену «довіра» (на відміну від упевненості) є те, що вона (довіра) залучає людину до відносин, де дії, характер або наміри іншого не можуть бути засвідчені. Іншими словами, довіра затребувана у тих випадках, коли відсутня вичерпна інформація для прийняття обґрунтованих рішень.

Наприкінці 90-х років XX ст. та початку 2000-х років науковий доробок проблематики довіри поповнився циклом робіт відомого польського соціолога Штомпки [23-25]. У багатьох визначеннях довіри, що пропонує Штомпка, домінує посил на те, що категорія «довіра» – це своєрідна ставка на майбутнє, обов'язковий елемент людської діяльності в умовах невизначеності і ризиків. Довіра і недовіра, за баченням Штомпки – це свого роду ресурси, капітал, який ми приводимо у рух, здійснюючи свої ставки у цьому безперервному азарті контактів з іншими людьми. Довіра дозволяє зменшити невпевненість і припускати, що інші будуть вчиняти вигідно для нас або ж принаймні нейтрально [24].

Генеральний директор Microsoft Наделла у передмові до чергового бестселлера Шваба зазначає: «Головне у сучасному світі – довіра. Нам потрібен новий нормативно-правовий клімат, без якого неможливе впевнене застосування інноваційних технологій. Застаріле законодавство погано пристосоване до вирішення проблем, що розглядаються, - це величезна перешкода» [20].

2. УЗАГАЛЬНЕННЯ ОСНОВНИХ ПОЛОЖЕНЬ

Перш ніж викласти розгорнуте, сучасне, науково виважене авторське бачення природи інституту довіри та її місця у складному світі економіки та суспільства, зробимо декілька узагальнень, що базуються на існуючих теоретичних розробках у цій царині.

2.1. Феномен довіри: сучасний науково-практичний ракурс

Фундаментальні підвалини інституту «довіра» закладено в теорії договірних відносин Дюркгейма, теорії соціальних дій Вебера, базової типології довіри Гіденса, концепції довіри як генералізованого очікування Лумана, концепції соціального капіталу Бурдьє, Коулмана, Патнема, Фукуями, концепції довіри як засобу мінімізації ризиків Селігмана, парадигмальної тріади довіри Штомпки. Довіра з позицій неоінституціоналізму стала предметом досліджень лауреатів Нобелівської премії – Акерлофа, Б'юкенена, Норта.

За сучасної доби одним із перших науковців, хто довів необхідність розвитку інституту довіри у контексті зростаючих проблем, що породжені глобалізацією та умовами нової економіки і постіндустріального суспільства, був Луман. У 1979 році цей вчений оприлюднив авторський концепт інституту довіри у суспільствах, які на рубежі двох тисячоліть переживають надскладні трансформації і потребують нових опор та ресурсів. Луман наводить незаперечні докази того, що довіра не є застарілим ресурсом, а, навпаки – її роль та потенційні можливості набувають якісно нового, пріоритетного значення.

На початку 80-х років XX ст. Барбер провів комплексне дослідження прояву довіри у різних сферах та галузях економіки і суспільства. Запропонувавши використання нової категорії – уповноваженої довіри – цей вчений обґрунтував оригінальну типологію, що базується на видах очікувань, які пов'язані з довірою. Приблизно у той же період Айзенштадт та Ронігер (1984 р.) оприлюднюють результати власних досліджень та переконливо свідчать, що довіра набуває статусу основи суспільства, оскільки саме завдячуючи їй стають можливими цивілізовані суспільні відносини між суб'єктами.

У 1990 р. Коулман звертається до проблематики довіри у контексті теорії раціонального вибору як суто раціональної угоди. За використання того ж методологічного арсеналу у 90-х роках XX ст. дослідження проводив Хардін [9], який розширив теорію раціонального вибору аналізом недовіри.

Як справедливо зазначає Селігман, влада, володарювання і насилля можуть … на певний час вирішити проблему соціального порядку, організації поділу праці і всього з цим пов'язаного, але вони не здатні самі по собі забезпечити основу для підтримки цього порядку у довгостроковій перспективі [21]. На думку Селігмана, і з цим важко не погодитися, існування суспільства базується на взаємодії примусу і згоди, ринку і співтовариства, на інструментальних і ефективних зобов'язаннях, а, отже, і на домінуючих уявленнях про межі тієї чи іншої дії та про міру довіри в суспільстві.

У 1995 р. видатний соціолог сучасності, пророк «кінця історії» Фукуяма у монографії, що отримала світове визнання [6], подав власний концепт теорії довіри як умови забезпечення стійкого розвитку. На переконання Фукуями, лише суспільства з високим рівнем довіри здатні до розвитку та процвітання на відміну від тих, які відчувають дефіцит довіри.

Маємо зважати й на те, що різні науки по-своєму розуміють природу та функціональне навантаження феномену «довіра». Так, у соціологічній літературі домінує точка зору, що довіра – це очікування стосовно поведінки індивіда або групи осіб у майбутньому в умовах невизначеності і ризику. Водночас з соціологічної точки зору довіра – складова або елемент соціального капіталу.

Згідно визначення, якого дотримується гуру сучасної соціологічної науки Фукуяма, довіра – це виникаюче в учасників співтовариства очікування того, що інші його учасники будуть поводити себе більше або менше передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих, у злагоді з деякими загальними нормами. Дещо із цих норм відноситься до сфери «фундаментальних цінностей» (наприклад, до розуміння Бога або справедливості), однак до їх числа відносяться і такі цілком світські речі, як професійні стандарти і корпоративні кодекси поведінки. Так, довіряючи лікарю і маючи надію, що він не причинить нам свідомо шкоди, ми розраховуємо на його вірність клятві Гіпократа і встановленим правилам медичної професії» [6]. Слід акцентувати увагу на тісному зв'язку поняття «довіра» з поняттям «соціальний капітал». «Соціальний капітал, – пише Фукуяма, – це певний потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат наявності довіри між його членами. Він може бути втіленим і в невеликому базовому соціальному колективі із можливих – націй, і у всіх колективах, що існують у проміжку між ними. Соціальний капітал відрізняється від інших форм людського капіталу тим, що звично він створюється і передається через культурні механізми – такі, як релігія, традиції, звичаї» [6].

Поняття «довіра» є настільки вживаним, що здавалося б усі крапки над «і» мали б бути розставленими. Утім, парадокс полягає в тому, що чим частіше ми залучаємося до наукового і прикладного арсеналу терміну «довіра», тим більше «туману», розмитості, неоднозначності у цій царині. Як справедливо зазначає Кастальдо, «загальна риса досліджень довіри – багатоманітність концептуальних типологій, відсутність

http://dx.doi.org/10.21511/slrtp.8(2).2018.02

зрозумілого і загального визначення концепції довіри [2]. У роботах цього вченого знаходимо п'ять основних узагальнень, що побудовані на основі визначень, які найбільш часто цитуються дослідниками цієї проблематики, а саме:

1. Довіра розглядається як очікування, ставка на інших, переконання, волевиявлення або установка на взаємодію і кооперацію.
2. Довіра має прояв по відношенню до різних об'єктів. У якості останніх можуть бути інші індивіди, групи, організації, соціальні інститути.
3. Довіра характеризується через дію або поведінку, а, отже, наголошується на діяльнісному аспекті феномену довіри. Йдеться про дію суб'єкта як спосіб прояву довіри.
4. Визначення довіри включають результати і наслідки її прояву. Вважається, що дії партнера мають бути позитивно оцінені суб'єктом довіри.
5. У визначеннях наголошується на ризикованості ситуації прийняття рішень стосовно довіри/недовіри.

Такі гуру теорії довіри як Луман, Штомпка наголошують на тісному зв'язку довіри з умовами її функціонування і, передусім, з відтворенням умов невизначеності, ризиків, небезпек. Відомий польський дослідник проблематики довіри, праці якого отримали світове визнання, Штомпка визначає довіру як «ставку на майбутні непередбачені дії інших» [23]. Водночас цей вчений, як і більшість дослідників феномену «довіра», підкреслює, що довіра чи недовіра завжди пов'язана з сприятливими, прийнятними або несприятливими, неприйнятними очікуваннями. При цьому Штомпка дотримується такого широкого формулювання феномену, що розглядається: «Довіра – виражене у діях, вчинених стосовно партнера, очікування, що його реакції виявляться для нас вигідними, інакше кажучи, зроблена за умов невпевненості ставка на партнера у розрахунку на його сприятливі для нас зворотні дії» [24]. «Червоною лінією», що проходить через фундаментальне дослідження відомого соціолога сучасності Штомпки [23-25] є концепт, згідно якого сутнісну основу поняття «довіра» слід вбачати у парадигмальній тріаді, а саме, довіра – це:

1. ваші очікування сумлінної і договірної поведінки інших людей по відношенню до вас;
2. ваші зобов'язання не порушувати очікування інших відносно ваших дій;
3. обмеження своїх інтересів на користь тих, кому ви довіряєте, а, отже, солідарність.

2.2. Переваги, що їх отримує суспільство від високого рівня довіри

Обґрунтовуючи значення довіри і соціального капіталу для організацій і суспільства в цілому, Фукуяма наголошує на тому, що стан соціального капіталу у конкретному суспільстві має серйозні наслідки в залежності від того, до якого роду устрою економіки він призведе в результаті індустріалізації. Якщо люди, які працюють в одній компанії, довіряють одна одній в силу спільності своїх етичних норм, витрати виробництва будуть меншими. Суспільство, де це відбувається, має більше можливостей застосувати нові форми організації, оскільки високий рівень довіри дозволяє виникати самим різноманітним типам соціальних контрактів. Не випадково, що саме американці, з їх схильністю до суспільної поведінки, першими прийшли до створення сучасної корпорації наприкінці XIX – початку XX ст., а японці – до створення мережевої організації в XX ст. І навпаки, люди, які одна одній не довіряють, врешті-решт зможуть співробітничати лише в рамках системи формальних правил і регламентацій – системи, яка потребує постійного переписування, погодження, відстоювання у суді і забезпечення виконання, іноді примусового. Увесь цей юридичний апарат, що замінює довіру, призводить до зростання того, що економісти називають «операційними витратами». Іншими словами недовіра, яка поширюється у суспільстві, накладає на усю його економічну діяльність щось на кшталт додаткового мита, яке суспільствам з високим рівнем довіри платити не належить [6].

До останнього часу економісти вкрай рідко та без особливого бажання зверталися до проблематики позаекономічного, нематеріального. Свідомо чи не свідомо принижувалася роль культури як ресурсу та чинника стійкого економічного розвитку. Фукуяма з цього приводу зазначає: «Оскільки і за своєю суттю, і за своїм буттям культура є дещо абсолютно нераціональне, твердження, що вона впливає на економічну

ефективність, може на перший погляд видатися парадоксальним. Дійсно, у якості предмету наукового дослідження вона постійно виявляє свою невідчутність. Економісти, які вважають себе найбільш тверезо думаючими з усіх суспільствознавців, до поняття культури звертатися, як правило, не люблять…» [6]. Розглядати соціальний капітал, довіру, цінності, культуру як ізольовані автономії без усвідомлення взаємозв'язку та взаємообумовленості і недоцільно, і помилково. Поняття «культура» є настільки багатогранним і складним, що дати одне, моновизначення, яке віддзеркалює усі аспекти цього складного явища, практично не можливо. На думку Фукуями, «культура – є успадкованою етичною навичкою або звичкою (habit)» [6]. У свою чергу, етична навичка, – зазначає Фукуяма, – може полягати у певній ідеї або цінності…» [7]. Слід наголосити на тому, що основні етичні навички, які формують ту чи іншу культуру, зосереджені або постають у тих етичних приписах, за допомогою яких суспільства регулюють поведінку їх членів. Ніцше свого часу називав етичні приписи, про які йшлося вище, «мовою добра і зла». Етичні навички, що формулюються та відтворюються в тому чи іншому суспільстві – це свого роду етичний кодекс, сукупність неписаних моральних правил. Засвоєння означених правил здійснюється в процесі адаптації людини до суспільних умов життєдіяльності і є складовою її (людини) соціалізації. «Полем» такої соціалізації (вона ж і адаптація) є сім'я, друзі, сусіди, школа, університет, трудовий колектив, інші формальні і неформальні спільноти, у яких перманентно або постійно перебуває людина. Довіра як цінність, що має етичну основу, – стверджував Вебер, – завжди виникала в історії не як результат раціонального вибору, а як результат релігійної навички. Водночас і довіра, і культура не є антиподами раціонального вибору і їх не слід сприймати як щось ірраціональне. Вони є нераціональними лише у тому сенсі, що основою прийняття рішень і подальшої поведінки постають етичні навички, а, отже, ідеї, цінності, звички, весь арсенал неписаних моральних правил. Звернімо увагу на таке твердження Фукуями: «Якщо ми визначаємо культуру як навичку, і конкретно – як етичну навичку, лінія, яка розділяє раціональний вибір і культуру, як і досі залишається у значній мірі нечіткою. Те, що з'являється у результаті раціонального вибору, з часом, не виключено, може стати культурним артефактом» [6].

2.3. Передумови довіри

Що ж є джерелом, началом феномену «довіра»? Для підготовленого читача не буде неочікуваним твердження, що таким началом є сформована у суспільстві культура. Виразом культурних уявлень людей слугують неформальні норми, а саме, традиції, звички, установки, звичаї, правила поведінки, норми суспільної моралі. Норми, що розглядаються, є складовою інституціонального середовища, у якому взаємодіють економічні агенти, і воно (середовище) безпосередньо формує очікування цих агентів.

Неформальні норми, що постають провідним засновником високого рівня довіри, є доволі стійкими і швидкі зміни їм не притаманні. Втім саме вони, за переважним визнанням, слугують основою довіри. Гуру сучасної соціології в цілому і соціології довіри, зокрема, Фукуяма переконливо доводить, що довіра «залежить від існування всередині співтовариства норм і цінностей, які розділяють усі його учасники, а також від готовності останніх підпорядкувати свої інтереси інтересам групи» [6]. І далі Фукуяма наголошує на тому, що за своєю природою – це етичні, моральні норми і цінності. Тому саме існуючий між людьми «моральний консенсус є базисом їх взаємної довіри» [6].

Серед низки критично важливих передумов високого рівня довіри чільне місце належить наявності розвинених інститутів громадянського суспільства, або так званій спонтанній соціалізованості (вислів, що належить Фукуямі – авт.).

2.4. Соціальний капітал як реалізований потенціал довіри

Дослідники теоретичних засад довіри єдині у тому, що першочергова функція цього феномену – забезпечення конструювання горизонтальної і вертикальної взаємодії між суб'єктами довірчих відносин. Відтак, довіра має пряме відношення до формування групових ідентичностей, відносин співробітництва і солідарності; утвердження нових та відтворення діючих форм суспільних асоціацій. А головне – культура довіри скріплює зв'язок людини з сім'єю, державою, церквою, нацією, іншими інститутами економіки і суспільства та «працює» на стійкість та інтегративність суспільства. Звідси випливає провідна роль

http://dx.doi.org/10.21511/slrtp.8(2).2018.02

довіри у формуванні та відтворенні соціального капіталу.

Соціальний капітал прийнято розглядати у контексті першооснов його формування, а саме довіри, норм поведінки і мережевої діяльності. Це поняття первісно виникло у суміжних з економікою дисциплінах. І вже згодом представники економічних наук звернулися до соціального капіталу як «пропущеної ланки» в існуючих економічних теоріях, без якої неможливо пояснити більшість явищ і процесів, що пов'язані з соціально-економічним розвитком.

У різних авторів знаходимо якщо й не протилежні, то далеко не ідентичні підходи щодо формування сутності соціального капіталу. Втім, у більшості визначень соціальний капітал розглядається у контексті суспільних норм і цінностей, соціальних мереж і зв'язків між суб'єктами відносин на основі взаєморозуміння і довіри.

Одне з найбільш поширених визначень соціального капіталу належить Патнему, згідно якого зазначений капітал – це здатність співтовариств до колективних дій заради досягнення спільної мети. Необхідність колективних дій виникає через неспівпадіння приватного і суспільного зиску та можливих провалів ринку. Колективним діям сприяють соціальні мережі, які створюють передумови для обміну інформацією та досягнення взаємоприйнятних домовленостей між учасниками відносин. Друга складова налагодження колективних дій та досягнення спільної мети – просоціальні норми поведінки, які відображують не лише особистий, а й суспільний інтерес. За їх дії співробітництво між учасниками колективних дій не протирічить принципу індивідуальної доцільності. І, нарешті, третя складова ефективної взаємодії – наявність довіри між учасниками. Отже, «тріаду соціального капіталу» утворюють соціальні мережі, просоціальні норми та довіра.

Варто наголосити на тому, що зазначені компоненти тріади, про яку йдеться, тісно пов'язані і «працюють» за принципом синергетики. Так, соціальні мережі здатні посилювати довіру між учасниками і водночас сприяють поширенню просоціальних норм. В той же час спільність соціальних цінностей і довірчі відносини розвивають соціальні мережі та розширюють контакти.

Коулман визначає соціальний капітал як норми взаємовідносин індивідів, що підвищують продуктивність праці і дохід. Водночас Коулман наголошує на тому, що «на відміну від інших форм капіталу (тобто капіталу як сукупності уречевлених ресурсів), соціальний капітал властивий структурі зв'язків між акторами і серед них. Це не залежить ані від самих акторів, ані від засобів виробництва» [4].

2.5. Провали держави та потреба розвитку інституту довіри

Представники практично усіх чи більшості наукових шкіл і теорій, що вони їх сповідують, визнають важливість правил в економіці, які продукує держава. Розбіжності стосуються лише масштабів цих правил та сфер їх застосування. Водночас підкреслимо, що проблематика ролі держави у розвитку економіки та суспільства, меж втручання держави в суспільне буття, залишається предметом гострих дискусій, які мають політико-філософські засади та ідеологічне забарвлення. У цій палітрі думок є дві крайності: перша, це відстоювання ідеї про те, що держава має відігравати роль «нічного вартового», а її дії мають зводитися до введення мінімальної кількості правил, і друга – тотальний контроль з боку держави за економічним і суспільним розвитком.

Автор монографії «Конец власти. От залов заседаний до полей сражений, от церкви до государства. Почему управлять сегодня нужно иначе» Наїм [18] послідовно переконує, що кінець XX початок XXI століття – це період, коли влада у самому широкому її розумінні почала інтенсивно втрачати свій вплив на суспільне буття. Причину такого феномену Наїм вбачає у настанні трьох взаємопов'язаних революцій – революції численності, революції мобільності та революції ментальності. Вдумливе засвоєння постулатів цієї монографії дозволяє стверджувати, що названі три революції, про які багато і переконливо пише Наїм, мають пряме відношення до загострення проблематики довіри і, водночас, її актуалізації. Іншими словами, подібно тому, як спостерігається втрата владою своїх традиційних опор та важелів впливу на

суспільний розвиток, ті ж самі та низка інших чинників спричиняють зміни інституту довіри, на «виході» якого – потреба інтенсивного підвищення ролі довіри, яка має стати однією з нових опор стійкого розвитку нової (мережевої) економіки.

«Провали держави», як вважає немало економістів, особливо неоліберального спрямування, не є виключенням, а скоріше правилом функціонування сучасних економічних систем. З цього приводу відомий англійський економіст Долфсма зазначає: «На думку частини економістів, держава приречена на провали за самої своєї сутності, враховуючи визнання нею висхідного посилу відносно того, що спрямовує індивідуальну поведінку людей, включно державних службовців. Враховуючи особливий стан останніх, їхні дії можуть розглядатися як заздалегідь схильні до неефективності» [5]. В монографії «Провали держави» Долфсма [5] намагається дати відповіді на запитання: «Коли має місце провал держави?». При цьому згаданий автор виокремлює чотири основні типи провалів держави. Остання, – зазначає Долфсма, – встановлює правила для акторів, що приймають участь в економічних процесах, які можуть виявитися, по-перше, надто детальними; по-друге, надто загальними; по-третє, волюнтаристичними; по-четверте, конфліктуючими з іншими правилами, введеними раніше і такими, що відносяться до інших, взаємопов'язаних питань можуть мати в основному неекономічний характер. Долфсма підкреслює, що зазначеним не обмежуються провали держави, втім саме провали у виокремленому є домінуючими.

Немало «провалів держави» пов'язано з намаганням деталізувати правила, що регламентують соціально-економічну діяльність суб'єктів господарювання. «Практика прийняття надзвичайно детальних правил, – зазначає Долфсма – передбачає, що держава має приймати до уваги величезні обсяги різноманітної інформації. У випадку зміни обставин детальні правила, що формулюються урядом, швидко застарівають і потребують перегляду. Це не лише дорого обходиться самому суб'єкту нормотворчості, а й суспільству, яке зіштовхується з підвищеним ступенем невизначеності. Надмірно детальні правила, навіть у тих випадках, коли вони відносяться до особливої сукупності рідких явищ, будуть з необхідністю тісно пов'язані і іншими правилами. Ці взаємозв'язки, навіть за відсутності конфлікту, суттєво утруднюють зміну того чи іншого правила і удорожчують процес» [5]. І далі Долфсма наголошує на тому, що детальні правила породжують шахраїв, а занадто загальні призводять до встановлення «закону джунглів». Внаслідок цього може постраждати слабка сторона, тобто такі економічні актори, як споживачі, наймані працівники, малі і середні підприємства. Звідси ми можемо розглядати державу (законодавчу гілку влади), яка формулює правила надто широко у відсутності вказівок стосовно інтерпретації норм, що вводяться, як приречену на провал [5].

«Провали держави» стають неминучими і тоді, коли правила, що їх продукує держава, носять волюнтаристичний або конфліктуючий характер [5]. Долфсма своє бачення провалів держави формулює таким чином: «Наш відкритий список із чотирьох типів провалів держави базується переважно на наукових досягненнях філософії права. Формулюючи правила, держава може підходити до них 1) надто детально, 2) надто широко, 3) волюнтаристично і 4) встановлювати правила, що вступають у конфлікт з існуючими, введеними для вирішення інших питань (можливо, переважно неекономічних), можливо, у тій же самій практиці» [5].

3. ОБГОВОРЕННЯ

Є всі підстави стверджувати, що економічні проблеми – це лише частина айсбергу, вершина піраміди, з якими зіштовхнувся соціум на рубежі двох тисячоліть. Основна частка або більшість проблем соціального макросу, на наше переконання, мають позаекономічний характер. Певного прирощення наукового знання щодо забезпечення соціальної динаміки на основі більш повного задіяння позаекономічних чинників досягнуто за останні роки, а ще більшого можна досягнути за умови переконання абсолютної більшості політикуму, так званої еліти, як і пересічних громадян, у неабиякій важливості посилення ролі моральної, етичної, духовної компоненти економічного розвитку.

Немає сумніву, що нові джерела і способи розв'язання найгостріших соціально-економічних проблем пов'язані саме із задіянням потенціалу позаекономічних чинників, серед яких особливе місце належить

http://dx.doi.org/10.21511/slrtp.8(2).2018.02

довірі. У новому тренді розвитку, який інтенсивно набирає обертів, відбувається актуалізація морально-духовної, позаекономічної компоненти. У своїх останніх дослідженнях автори виходили з того, що суто економічні постулати дедалі менше постають у вигляді будівельного матеріалу, з якого можна мурувати сучасне і майбутнє економічне життя країни, домогосподарства, кожної людини. Ідеться про необхідність формування інших координат економічного мислення в напрямі більш досконалого і всебічного врахування позаекономічних явищ і процесів, включаючи інститут довіри, які ще донедавна не досліджувались економістами, а насправді саме вони визначально впливають на економічний і соціальний розвиток. Маємо наполегливо переконувати соціум у тому, що настає епоха етичної економіки, в якій на передній план виходять довіра, моральність, особиста відповідальність за створення умов для стійкого соціально-економічного розвитку. Задіяння потенціалу позаекономічних чинників, і зокрема інституту довіри, є тією ланкою, яка може подолати найглибшу кризу сучасності [10].

Узагальнюючи теоретичні надбання у царині довіри, маємо засвідчити наявність безлічі визначень, трактувань, суджень, які не містять прирощення дотеперішніх уявлень щодо феномену довіри і все ж має місце відчуття заскорузлості, фрагментарності формулювань. «Мертвих» і «напівмертвих» слів залишається більше, аніж «живих» і врешті-решт десь там, глибоко в душі зберігається невдоволення і від порядку слів, і від їхнього набору, і від їх непереконливості. До того ж, постійно стикаємося майже зі звичним – тавтологією, підміною понять, намаганням подати бажане за дійсне, протиріч у головному – у базисних засадах феномену довіри, причин та траєкторій її дрейфу. Врешті-решт: а що далі? Як жити в суспільстві, у якому довіра усе більше заміщується недовірою?

В існуючих наукових економічних виданнях знаходимо безліч визначень поняття «довіра», які якщо й не протирічать одне одному, але й не узгоджуються за багатьма параметрами, включно усвідомлення природи та функціонального призначення цього феномену. Це можна пояснити як складністю інституту «довіра», так і науковими «провалами», нездатністю багатьох представників наукової спільноти писати просто про складне, бачити, що знаходиться «за кадром», обмеженістю методологічного інструментарію. За оцінкою авторів статті, більшість публікацій на тему «довіра» нагадують чорно-білу фотографію минулого століття, на якій відображено деякі фрагменти зі складного світу довіри, що були притаманні економічним умовам другої половини XX ст., а те, що знаходиться «за кадром», є віддзеркаленням реалій початку XXI ст., проте їх науковим опрацюванням науковці-фотографи від науки мало переймаються.

Визначення поняття «довіра» є вельми різноманітні за побудовою, послідовністю акцентів щодо сутнісних характеристик. Водночас їх об'єднує наполягання на тому, що в основі феномену «довіра» перебувають орієнтація на майбутнє, очікування відповідної поведінки, ціннісний характер, непередбачуваність дій, договірна необхідність, спрямованість дій з урахуванням очікувань партнерів. Не є перебільшенням твердження, що очікування, сприйняття очікувань, орієнтація на договірну необхідність, на раціональну діяльність, на партнерство відіграють базову роль у формуванні довіри як інституту, феномену, суспільної цінності. Принципово важливим є усвідомлення, що довіра безпосередньо пов'язана з діями, міжлюдськими відносинами і вона (довіра) має орієнтацію на майбутнє; з одного боку – це очікування сприятливого і сприйнятного майбутнього, а з іншого – результат соціальних дій.

У науковому дискурсі цілком правомірно відрізняють поняття довіри як очікування або віру у прийнятну, кооперативну поведінку партнера (партнерів) від впевненості. Отже, довіра як феномен, як особливий тип відносин характеризується наявністю ризику, потенційною неадекватністю дій партнера (партнерів).

Не потребує особливих доведень твердження, що довіра – це відносини двостороннього, обопільного характеру. За висновками психологів та спостереженнями за повсякденним життям, немало людей, усвідомлюючи як багато вони втратили від взаємної недовіри, не поспішають змінювати свою стратегію на кооперативну, довірчу, побоюючись, що їхні колеги, спільники (контрагенти) своєї поведінки не змінять. З практики добре знаємо, що особливо довірливі часто-густо залишаються у «розбитого корита».

За такого концепту довіра постає не як сліпа віра, а прогнозовані, виважені, прагматичні очікування. Водночас принципово важливо усвідомити, що йдеться не про односторонні очікування, а про

очікування обопільного характеру, інакше конструкція довірчих відносин неминуче приречена на нестійкість і настання «кінця довіри».

Довіра є засадничим явищем, процесом як соціально-економічних відносин, так і функціонування суспільних інститутів. Без наявності мінімально необхідного рівня довіри практично не можливий суспільний розвиток, не кажучи вже про стійкий. Можливості державного впливу на суспільний розвиток завжди є обмеженими (не кажучи про недоцільність перевищення максимально допустимих меж застосування важелів державного впливу), а тому левова частка соціальних взаємодій має базуватися на цінності «довіра».

У концепті довіри, якого дотримуються автори, на передньому плані перебуває носій взаємовідносин – людина, яка є діяльною, свідомою, володіє знаннями, етичними нормами, мотиваційними настановами; є носієм суспільно значущих моральних і культурних цінностей.

На переконання авторів, неможливо усвідомити сутність та достеменну роль довіри поза соціокультурним контекстом, моралі як основи системи цілераціональних соціальних дій, які узгоджуються з уявленням про належне, людяне, суспільно схвальне. Водночас, діалектику довіри/недовіри маємо розглядати з широких позицій, зважуючи на великомасштабні, різновекторні зміни, що відбуваються в економіці і суспільстві та мають демографічний, економічний, техніко-технологічний, політичний, соціокультурний та інші контексти.

Якщо «розвіяти туман» навколо сутності, природи довіри, то неодмінно дійдемо висновку, що цей феномен являє собою позитивну і морально-етичну, і емоційну, і прагматичну оцінку певним суб'єктом того чи іншого об'єкта на предмет його надійності та очікування від нього передбачуваних, прогнозованих, прийнятних, виправданих дій. З наведеного міркування випливає, що довіра виникає тоді, коли людина робить ставку на партнера. У розрахунку на адекватність його дій, а саме, що ці дії будуть узгоджуватися з ціннісними установками, мотиваціями, переконаннями, очікуваннями цієї людини. Варто наголосити і на тому, що довіра стає реальністю, коли поведінка учасників обміну суспільними цінностями регламентується не лише формальними складовими укладеного контракту, а й базується на загальновизнаних соціальних нормах.

Ще раз підкреслюємо, що довіра пов'язана з позитивними очікуваннями, з передбачуваною реакцією контрагента, його готовністю слідувати «правилам гри», що є суспільно прийнятними. У повсякденному житті, як правило, не буває чіткого протиставлення «довіра - недовіра». Натомість ці якості постають у певних пропорціях: «часткова довіра/недовіра», «зростаюча довіра/недовіра», «відчутна довіра/недовіра» тощо.

Зміст та практичний ракурс довіри розкривається через її функції. Зокрема, суспільно значущою є така функція довіри як урівноваження, упорядкування, досягнення балансу щодо існуючих в суспільстві соціальних і культурних відмінностей. Слід наголосити на тому, що соціально-культурний простір сучасних суспільств стає усе більш мозаїчним, у ньому уживаються різні стилі життя і культур, руйнуються колишні форми соціальних ідентичностей та актуалізуються нові. За такого розмаїття як окремі індивіди, так і їх групи можуть вважати себе «чужими» та відчувати відчуженість, ізольованість від домінуючого стилю життя. Недовіра за таких умов є цілком ймовірною, а неприязнь, ворожість набувають небажаних ознак життєдіяльності. Натомість розвиток культури довіри до інших здатний подолати ксенофобію, сформувати толерантні відносини між представниками різних культур. Ще одна суспільно значуща функція довіри – створювати передумови для зниження трансакційних витрат. Цілком очевидно, що за наявності довіри діяльність учасників соціальної взаємодії може здійснюватися за використання меншої кількості ресурсів, зменшується трудомісткість виробництва товарів та надання послуг.

Звертаючись до питання ієрархічної структури суспільства, зазначимо, що довіра пронизує весь спектр горизонтальних та вертикальних зв'язків, які формуються в суспільстві. На практиці всі види довіри є взаємопов'язаними та справляють обопільний вплив. Так, недовіра населення стосовно державних

http://dx.doi.org/10.21511/slrtp.8(2).2018.02

інституцій формує одночасно і недовіру до фінансових структур, оскільки погано працюючі державні інститути унеможливлюють надійне функціонування фінансового сектору. Маємо констатувати, що довіра населення до бізнесу значною мірою обумовлена довірою до держави, соціально-економічної політики, яка нею здійснюється; здатністю держави гармонізувати законодавство у сфері підприємницької діяльності та забезпечити контроль за його виконанням. Слід наголосити й на тому, що довіра між роботодавцями і найманими працівниками опосередковується, з одного боку, довірою до бізнесу, готовністю останнього враховувати інтереси працюючих за наймом, а, з другого, довірою до держави і, передусім, до політики у сфері соціально-трудових відносин, яка нею здійснюється. Взаємовплив і взаємозалежність означених видів довіри значною мірою обумовлений тим, що більшість економічних агентів перебуває одночасно у багатьох іпостасях. Так, держава як суб'єкт довірчих відносин постає одночасно у ролі законодавця, гаранта прав, роботодавця, споживача, виробника суспільних благ, інвестора, арбітра, соціального партнера тощо. У багатьох іпостасях постає і економічно активна людина – члена соціуму та суспільства, найманого працівника, самозайнятого або підприємця; споживача; потенційного або реального кредитора чи позичальника; члена громадських організацій тощо. Таким чином, існуючі в економіці та суспільстві види довіри не можна розглядати у відриві один від одного, а тому й заходи щодо посилення довіри мають бути взаємопов'язані та односпрямовані. Це означає, що довіру інвесторів маємо формувати створенням загального клімату довіри, адже для цього виду довіри важлива одночасно інвестиційна привабливість, гарантії прав власності і готовність та здатність економічних агентів до повернення кредитів, і загальна культура бізнесу, і висока конкурентоздатність суб'єктів господарювання, і багато-багато іншого. Важко переоцінити значення довіри у підприємницькій діяльності. За високого рівня довіри створюються передумови для спрощення, а то й повної відмови від формальних процедур у відносинах з партнерами та в цілому утверджується сприятливий клімат для ведення бізнесу. За наявності суспільно прийнятного рівня довіри досягається економія часу, пришвидшується обіг капіталу, скорочуються трансакційні витрати. Не буде перебільшенням твердження, що бізнесові процеси мають шанс на успіх лише за наявності мінімально необхідного рівня довіри між їх учасниками. У першу чергу це стосується фінансово-кредитних операцій, страхової справи, фондового ринку, інвестиційної діяльності.

Формування довірчих відносин у сфері економіки значною мірою залежить від досконалості ринкових механізмів, дотримання правил функціонування ринку усіма агентами ринкових відносин.

В більшості наявних публікацій з проблематики довіри причини нестачі або браку останньої викладено фрагментарно, за великої кількості еклектичних тверджень. Це має місце за ігнорування наступного методологічного засновку – з'ясуванню причин нестачі довіри має передувати опрацювання уявлення про те, кому саме вона (довіра) адресована та від чого вона залежить.

Якщо розглядати макрорівень, то довіра на цьому рівні – це симбіоз низки видів, кожний із яких є вираженням довіри між певними групами економічних агентів. На макрорівні найбільш масовими та впливовими групами економічних агентів постають: населення, бізнесові структури та бізнес в цілому; державні інституції та держава в цілому; наймані працівники та роботодавці; кредитори і позичальники; інвестори; посередницькі структури; фінансові структури; громадські об'єднання.

Найбільш представницькою групою економічних агентів є населення. Довіра останнього до інших економічних агентів визначається як економічними мотивами та інтересами, так і низкою позаекономічних чинників і, передусім, уявленням про морально-етичні цінності, суспільні правила поведінки. Дійсно, довіра населення до такого економічного агента як бізнес, залежить не лише від рівня і умов зайнятості, дотримання принципів гідної праці, створення умов для реалізації можливостей, а й від того, наскільки поведінка бізнесових структур узгоджується зі суспільними цінностями, відповідає культурним традиціям, «працює» на утвердження соціальної справедливості.

Довіра населення до держави та її інституцій залежить від досконалості, стабільності та передбачуваності «правил гри», що створюються органами законодавчої і виконавчої влади; від якості послуг, що надаються державою; від захисту прав та інтересів кожної людини незалежно від її статусу, походження, віросповідання тощо; від дотримання суспільно визнаних норм соціальної справедливості.

Довіра держави до населення і бізнесу визначається, у першу чергу, дотриманням діючих законодавчих актів та інших прийнятих суспільством норм життєдіяльності; здатністю провідних економічних агентів (населення і бізнесу) слугувати джерелом доходів, необхідних для реалізації загальнодержавних функцій.

Довіра/недовіра між найманими працівниками і роботодавцями формується під впливом відповідності структури попиту і пропонування робочих місць; умов праці, що підпадають під визначення «гідних»; створення умов для розвитку персоналу; дотримання норм чинного трудового законодавства.

Відсутність або низький рівень довіри, включно довіри між населенням і бізнесовими структурами, між партнерами, між населенням і державою – одне з джерел зростання структурних суспільних витрат та економічних втрат. Останні можна відслідковувати у всіх сферах суспільного буття, – а прояви вельми різноманітні – відтік капіталу, доларизація накопичень, низький курс акцій бізнес-організацій, відволікання коштів на 100-відсоткову передоплату, низька норма приватних збережень у банківській системі тощо. Оскільки в економічній діяльності пріоритетна роль належить економічним інтересам, то первинним імпульсом довіри/недовіри постає не симпатія або антипатія до партнера, а очікування зиску від співробітництва. Отже, довіра в економіці – це завжди певні позитивні очікування, які стосуються поведінки економічних агентів. Довіра в економічній сфері має нейтралізувати ризики, створити передумови для впевненості, передбачуваності. Наявність достатнього потенціалу довіри у господарській діяльності дає змогу відмовитись від багатьох формальних процедур у відносинах з діловими партнерами.

Слід звернути увагу на тісний зв'язок між неформальними нормами, розвитком інститутів громадянського суспільства, рівнем довіри та їх взаємовплив. Так, наприклад, схильність членів суспільства до створення громадських інституцій задля відстоювання своїх прав та досягнення суспільно значимих цілей, вже припускає певну єдність за морально-етичними цінностями, хоча б мінімально необхідний рівень довіри та готовності до співпраці. Водночас участь у самодіяльних об'єднаннях сприяє розвитку морального консенсусу та навичок самоорганізації, формує нові цінності та інтереси, підвищує рівень взаємної довіри, «працює» на прирощення соціального капіталу.

Чи можуть економічні агенти і суспільство в цілому більш-менш успішно розвиватися за відсутності мінімально необхідного рівня довіри? Теоретично це можливо на основі масштабного залучення формальних норм, правил та інших регламентацій. Але для того, щоб набір формальних норм привести у дію, необхідні ефективно працюючі інститути державної влади і управління. Функціонування цих інститутів пов'язане зі значними витратами та високою ймовірністю перевищення максимально допустимих меж втручання з боку держави в економічну діяльність суб'єктів господарювання. Якщо останнє стає реальністю, то суспільство отримує командно-адміністративну економіку, наслідки функціонування якої загальновідомі. Отже, надолужити витрати, що їх несуть економічні агенти і суспільство в цілому за відсутності мінімально необхідного рівня довіри, навіть за наявності розгалуженого державного інструментарію та наявності потужного апарату примусу і контролю, досить проблематично.

Маємо засвідчити, що сучасна економічна історія не знає випадків, коли за відсутності мінімально необхідної довіри економічні агенти і суспільства в цілому демонструють стійкий розвиток та високу конкурентоспроможність. Отож, суспільство, яке розраховує на стійкий розвиток, прагне займати провідні позиції у світовому рейтингу конкурентоспроможності, має поєднати потенціал неформальних і формальних норм та правил задля укріплення інституціональних передумов довіри.

Наведене вище дає підстави для висновку, що довіра в економіці спирається на розгалужену систему формальних і неформальних норм та інститутів-організацій. Є всі підстави розглядати інститут довіри як інструмент регулювання відносин в тріаді «ринок – держава – бізнес», становлення та розвиток якої в контексті взаємодії учасників в координатах нової економіки авторами обґрунтовано в попередніх публікаціях [11].

Довіра, як і соціальний капітал, що формується на її основі, підтримує порядок в економіці і суспільстві

http://dx.doi.org/10.21511/slrtp.8(2).2018.02

з урахуванням індивідуальних і суспільних інтересів, і з огляду на її природу та місію довіра постає як інституційна альтернатива державі. Ще раз наголошуємо на тому, що довіра справляє вплив на соціально-економічний розвиток на «горизонтальному» полі, на відміну від держави, яка діє на «вертикальному» напрямку. Водночас довіра постає як суспільно значущий ресурс, від запасів та використання якого залежить ефективність суспільного виробництва. Маємо акцентувати увагу й на те, що атмосфера довіри створює передумови для підвищення ефективності функціонування формальних інститутів та системи державного управління. Тому правомірним є твердження, що довіра та соціальний капітал перебувають і на «вертикальному» напрямку соціально-економічного розвитку.

Довіра і соціальний капітал, що формується за наявності та розвитку цього інституту, здатні впливати на економічний розвиток за багатоканальною системою. Складовою останньої є зниження трансакційних витрат, завдяки:

- скороченню видатків на економічну і особисту безпеку;
- скороченню видатків на пошук партнерів.

За традиційними канонами економічної теорії, зниження трансакційних витрат – це прерогатива держави та її інститутів. Згідно твердженню Норта, яке вже набуло статусу класичного, інститути як інструмент координації встановлюють «правила гри» в суспільстві, завдячуючи яким знижуються трансакційні витрати. Соціальний капітал і особливо його соціальні норми поведінки, цінності довіри правомірно розглядати як особливий інститут, що має неформальне походження. Звідси випливає таке твердження: формальні інститути і соціальний капітал як неформальний інститут вирішують споріднені завдання і здатні замінювати один одного. Можна також стверджувати, що за наявності значних обсягів соціального капіталу потреба в прямому державному втручанні в економіку знижується, остання (економіка) у меншій мірі потребує задіяння формальних інститутів.

Принагідно зауважимо, що за аналогічним сценарієм знижується потреба в участі держави у багатьох сферах (охорона навколишнього середовища, регулювання соціально-трудових відносин тощо) за використання потенціалу корпоративної соціальної відповідальності. Наявність (прояв) довіри є умовою прояву соціальної відповідальності. Дійсно, лише за умови довіри, тобто прийнятних, позитивних очікувань щодо поведінки інших той чи той інститут, та чи інша людина можуть відгукнутися на потреби інших. Таким чином, наявність довіри продукує соціально відповідальні дії, а її відсутність унеможливлює або суттєво обмежує соціально відповідальну поведінку.

Найбільш ефективний та дієвий шлях формування суспільства довіри – це послідовний перехід від контролю з боку держави над особистістю і суспільством до контролю громадянського суспільства по відношенню до органів державної влади. Суспільство довіри не потребує надмірної регламентації правил з боку держави. Водночас суспільство довіри створює передумови, загальний фон, за якого формуються правова культура, а, отже, дотримання правил і законів стає нормою. На противагу, відсутність довіри породжує правовий нігілізм.

Опрацювання системи правил, що вводяться задля регулювання різноманітних сфер економічного і суспільного буття та задіяння їх у такий спосіб, щоб не припуститися «провалів держави» – це мистецтво із мистецтв. Далеко не усім державам на тому чи іншому етапі їх розвитку це мистецтво вдалося опанувати. «Провали держави», як свідчить і вітчизняний, і міжнародний досвід перманентно мають місце чи не в усіх країнах. Враховуючи ще й ту обставину, що попри усі «приливи» і «відливи» все ж важелі державного впливу на економічний розвиток стають у динаміці більш ліберальними та менш масштабними. Такий тренд, що має загальносвітовий прояв, є однією з підстав стверджувати, що роль довіри як нині, так і в перспективі має посилюватися.

Ще раз підкреслимо, що незалежно від політичних, ідеологічних забарвлень, більшість науковців визнає, що держава має формулювати правила у сфері економічного та суспільного розвитку. При цьому мають дотримуватися норми мінімально необхідного і максимально допустимого втручання з боку держави в

економічне буття суспільства [12]. Тож усе перелічене вище переконує в тому, що на сучасному етапі існує нагальна потреба в кардинальних змінах в практиці довірчих відносин, в інтенсивному розвитку останніх.

Один з парадоксів сучасності полягає в тому, що на тлі необхідності посилення ролі довіри «працюють» чинники, які унеможливлюють стійку динаміку останньої. Маємо констатувати, що небажані зміни в системі «довіра - недовіра» – це феномен не окремо взятої країни, а тренд глобального масштабу. Він має прояв як у країнах, що розвиваються, так і країнах, які мають усталені демократичні традиції та досягли найбільших результатів в економічному розвитку. Розмірковуючи над цим феноменом, президент Фонду Карнегі за міжнародний мир Дж. Метьюз наголошувала на такому: «Американська група дослідників виборів у федеральні органи влади приблизно один раз на два роки, розпочинаючи з 1958 р., ставила одне й те ж запитання: «Чи вірите ви, що федеральний уряд завжди або у більшості випадків приймає вірні рішення?» До середини 1960-х років 75% американців відповідали «так». У наступні 15 років ця впевненість поступово знижувалася, і вже впритул 1980 року «так» відповідали лише 25%. У проміжку, звісно, були війна у В'єтнамі, два вбивства за політичними мотивами, Уотергейт, майже заявлений імпічмент президенту, ембарго на поставку нафти з арабських країн. Так що у людей було багато причин для недовіри і навіть несприйняття політики влади. Але найважливіше, що довіра так і не повернулася. В останні три десятиліття ступінь схвалених дій уряду коливався між 20% і 35%. Відсоток довіри знизився більш ніж наполовину приблизно у 1972 році. Це означає, що усі, кому ще немає сорока, усе життя живуть в країні, де більшість населення не вірить у правильність рішень уряду. І за чотири десятиліття жодна з існуючих змін у керівництві або в ідеології, за які голосували американці, не виявилася здатною на це вплинути. Подумайте, як впливає на нормальне функціонування демократії той факт, що від двох третин до трьох четвертин населення не вірить, що уряд у більшості випадків вчиняє вірно» [17].

Небажані зміни у співвідношенні «довіра - недовіра», що мають масштабний, планетарний прояв, підтверджують і результати дослідження суспільної думки, які проводяться Інститутом Геллапа, починаючи з 1936 року. Чисельні, репрезентативні дослідження цієї установи демонструють, що у США має місце тенденція до зниження підтримки профспілок, а також довіри до Конгресу, великих компаній, банків, газет, політичних партій, багатьох інших інститутів, які займають провідні позиції в економіці та на політичній арені [26]. Навіть Верховний суд США, інституція, що тривалий час користувалася підтримкою громадян, опинився серед втрачаючих довіру. Рівень підтримки цієї інституції знизився, за даними опитувань, з майже 70% у 1986 році до 40% у 2012 році [19].

Дослідження, які проводяться численними міжнародними організаціями, демонструють стійку тенденцію до зниження довіри з боку населення до більшості урядових інституцій, політичних партій, громадських організацій у абсолютній більшості країн світу. Економічна криза кінця 2000-х років лише поглибила недовіру до урядів і особливо до фінансових установ і банківської системи в цілому.

В цілому перелік чинників та обставин внутрішнього і зовнішнього характеру, які обумовлюють підвищення ролі інституту довіри та необхідність посилення довірчих відносин в умовах становлення нової (мережевої) економіки, за баченням авторів, є таким:

- розвиток процесів демократизації суспільного устрою, обмеження масштабів державного впливу як глобальний тренд сьогодення; передавання цілої низки повноважень, що традиційно виконувалися органами державної влади, на місцевий рівень; інтенсивний розвиток громадянського суспільства; зростання ролі громадян у формуванні та реалізації соціально-економічної політики;
- зростання невизначеності та ризиків, що їх інтенсивно продукує глобалізація світової економіки та умови нової (мережевої) економіки; зростання складності та нелінійності розвитку мережевих суспільств;
- втрата стійкості економічного розвитку, що вимагає необхідність формування нових опор і задіяння нових факторів економічної динаміки;
- загострення проблеми конкурентоспроможності, що спричиняє потребу пошуку нових способів і засобів набуття конкурентних переваг;
- посилення конкуренції за ресурси, насамперед за найбільш цінні та продуктивні – людські, та ті, що

http://dx.doi.org/10.21511/slrtp.8(2).2018.02

мають позаекономічний, морально-духовний, етичний характер;
- поширення ліберальних концепцій соціально-трудової сфери та масові вияви десоціалізації відносин у сфері праці;
- неадекватне розуміння діалектики економічного і соціального розвитку багатьма представниками як бізнесу, так і владних структур;
- загострення екологічних проблем, які межують з катаклізмами регіонального і національного масштабів;
- поглиблення асиметрії економічного і соціального розвитку, яка дедалі більше загрожує економічній і соціальній безпеці;
- поява нових зон та сфер економічної діяльності, у яких формальні інститути та норми усе більше демонструють «провали держави» та неспроможність урегулювати відносини, що притаманні новій (мережевій) економіці;
- збільшення у структурі робочої сили частки творчих, креативно налаштованих працівників, які віддають перевагу неформальним методам урегулювання відносин у різноманітних сферах життєдіяльності людини;
- розширення сфер економічної діяльності, особливо на міжнародному рівні, у яких формальні інститути поступаються за ефективністю неформальним і відповідно – неформальним відносинам;
- розширення та інтенсифікація зворотніх зв'язків між інститутами громадянського суспільства та інститутами державної влади і місцевого самоврядування;
- інтенсивний розвиток структур, що побудовані за мережевим принципом;
- розвиток глобальних ринків;
- розширення сфери застосування соціальних контрактів, що опираються на довіру;
- необхідність реформування політичної і економічної системи, яке може бути здійснене лише за умови високого рівня довіри;
- підвищення значущості інклюзивного розвитку, а, відтак, потреба у новому рівні довіри, який здатний забезпечити критично необхідний запас довірчих відносин.

ВИСНОВКИ

Результати власних досліджень дають підстави для твердження, що сучасні суспільства залишаються здебільш економічними, у яких першість належить економічним інтересам, економічній, матеріальній мотивації, примату економічного у самому широкому його розумінні над соціальним.

Водночас перебільшенням є існуючі твердження, що позаекономічне, морально-духовне і, зокрема, довіра перебувають на узбіччі суспільного поступу, а їх «ніша» – у складі соціальних ресурсів та соціального багатства зведена до мінімальних масштабів.

Попри масштабні втрати морального характеру, що їх відчули суспільства на усіх континентах, все ж соціум зберіг здатність формування і відтворення критично важливих моральних цінностей, серед яких чільне місце посідає довіра.

Проведені теоретичні узагальнення та науково-прикладні розвідки дозволяють стверджувати, що довіра – критично важливий, необхідний, суспільно значущий феномен соціально-економічної і політичної реальності сучасного світу. Вона (довіра) є необхідною умовою успішності будь-якої соціальної дії, оскільки в останній має бути присутнім очікування прийнятних результатів взаємодії, домінувати «установка на добро».

Поняття «довіра» багатопланове, воно стосується усіх сфер життєдіяльності – економіки, політики, релігії, ділових та родинних відносин. Багатопланова природа, численні прояви та функції довіри, її міждисциплінарне походження тривалий час перешкоджали з'ясуванню теоретико-прикладних засад цього феномену, включно його визначення. Змушені констатувати, що крапки на «і» далеко не всі розставлено й наприкінці другого десятиліття XXI століття. Більше того, парадокс полягає в тому, що за

збільшення публікацій на тему довіри «туману» не стає менше.

Опрацювання численних публікацій з проблематики довіри в цілому і в економіці, зокрема, дозволяють зробити певні узагальнення.

По-перше, більшість підходів до трактування сутності цього феномену базується на цінності позитивного очікування певних, прийнятних, передбачуваних дій від інших суб'єктів взаємовідносин. При цьому довіра постає у якості суспільного феномену, явища, що знижує невизначеність економічних відносин.

По-друге, довіра в економіці має вияв у двох основних формах. Перша – це персоніфікована довіра до конкретних учасників взаємовідносин, а друга – знеособлена (неперсоніфікована) довіра до людей взагалі та певних абстрактних систем.

По-третє, в економічній сфері значною була і залишається роль економічних інтересів, а відтак у багатьох випадках імпульсом довіри є не симпатія до партнера (хоча й вона має бути), а очікування зиску від співробітництва.

Таким чином, довіра є важливим економічним ресурсом та чинником стійкого соціально-економічного розвитку.

Наведені у статті, як і інші незаперечні доводи, переконують в актуалізації відносин довіри, в необхідності великомасштабних зрушень у підвищенні та використанні потенціалу довіри. Водночас не можемо не зважати на дію комплексу об'єктивних та позаоб'єктивних чинників, які не лише не сприяють, а й утруднюють розвиток довірчих відносин у новій (мережевій) економіці. Складовою останніх є:

- поширення ліберальних концепцій соціально-економічного розвитку та масові прояви десоціалізації відносин в економічній, політичній, соціальній сферах;
- послаблення соціокультурних і моральних настанов соціальної діяльності багатьох суб'єктів підприємництва;
- превалювання концепції «людини економічної» над концепціями «людини соціальної» та «людини соціально відповідальної», неусвідомлення достеменної ролі та значення позаекономічного у нашому житті багатьма суб'єктами соціально-економічних та соціально-трудових відносин.

Неупереджені оцінки достеменного місця і ролі довіри у сучасних економічних суспільствах є такими. Комплекс чинників, що безпосередньо пов'язані з глобалізацією світової економіки, інтенсивним формуванням нової (цифрової, мережевої) економіки, потреба забезпечення стійкого розвитку актуалізують підвищення ролі та значущості позаекономічного, включно довіри. Втім, реальність є такою, що за низки причин, які виокремлені та описані авторами у цій статті, нова економіка і постіндустріальне суспільство розвиваються за збереження та поглиблення «дефіциту» моральних цінностей і чи не головною серед останніх постає довіра.

Результати власних досліджень авторів та підготовлені на їх основі теоретичні засновки, гіпотези та концепти мають сприяти розумінню сучасної філософії довіри та спроможності відповісти на численні запитання, серед яких:

- Чи має сучасне суспільство свої моральні основи?
- Яке місце відводиться інституту довіри у новій (мережевій) економіці – реальне та суспільно необхідне?
- Якими є чинники, що продукують підвищення ролі та значущості інституту довіри?
- Якими є не гасла, а переконливі докази розглядати довіру у якості складової соціального багатства?
- Чи реально переконати бодай найбільш креативну, інноваційно налаштовану частку економічно активного населення у соціальній значущості інституту довіри, що здатен набути статусу одного з провідних соціальних ресурсів?

http://dx.doi.org/10.21511/slrtp.8(2).2018.02

- Чи існують організаційно-економічні та інші механізми формування нової культури довіри та як задіяти потенціал зазначених механізмів?
- Чи існують підстави для тверджень, які поділяють немало представників економічних, соціологічних, філософських та низки інших наук щодо подальшої деградації моральних цінностей в цілому та цінності довіри, зокрема?

Досліджуючи причини, що актуалізують значущість інституту довіри, автори вже привертали увагу до інклюзивного розвитку як іманентної складової, імперативу нової (мережевої) економіки та наголошували на тому, що однією з передумов такого розвитку є домінування довірчих відносин. У розвиток цих загальних тверджень існує потреба привернути увагу потенційного читача до такого. Нова (мережева) економіка – це не тільки і не стільки небачена раніше концентрація інформаційно-комунікаційних технічних засобів та мережевих систем. У цій економіці новим, нетрадиційним, атиповим стає все або майже все. Принципово іншою стає структура ресурсів, їх ієрархія та передумови ефективного використання нових ресурсів. У цьому контексті маємо відслідковувати причинно-наслідковий зв'язок між інклюзивним розвитком та інститутом довіри, що визначає один з орієнтирів подальших наукових досліджень.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Arrow, K. (1972). Gifts and Exchanges. *Philosophy and public affairs, 1*(4), 343-362.
2. Castaldo, S. (2002). Meanings of trust: a meta analysis of trust definitions. *Presented at the annual conference on innovative research in management, European academy of management (9-12 may).* Stockholm.
3. Colemann, J. (1990). *Foundations of social theory* (1014 p.). England: The Belknap press of Harvard university press.
4. Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*, *94*, 95-120. Retrieved from http://www.socialcapitalgateway.org/content/paper/coleman-j-s-1988-social-capital-creation-human-capital-american-journal-sociology-94-s
5. Dolfsma, W. (2013). *Government failure: society, markets and rules* (2d ed.) (168 p.). UK: Edward Elgar publishing limited.
6. Fukuyama, F. (1995). *Trust: the social virtues and the creation of prosperity* (480 p.). New York: free press.
7. Fukuyama, F. (1999). *The great disruption: human nature and the reconstitution of social order* (354 p.). New York: The free press.
8. Giddens, A. (1990). *The consequences of modernity* (186 p.). Cambridge: Polity press.
9. Hardin, R. (1993). The street – level epistemology of trust. *Polities and society, 21*(4), 505-529. https://doi.org/10.1177%2F0032329293021004006
10. Kolot, A. (2014). Розвиток наук про працю та соціально-трудові відносини на засадах міждисциплінарності [Rozvytok nauk pro pratsiu ta sotsialno-trudovi vidnosyny na zasadakh mizhdystsyplinarnosti]. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, *1*, 7-26. Retrieved from http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/5046/1/7-26.pdf
11. Kolot, A., & Herasymenko, O. (2017). Market, state and business in coordinates of the new economy. *Problems and perspectives in management*, *15*(3), 76-97. http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(3).2017.07
12. Kolot, A., & Herasymenko, O. (2017). Social welfare state: genesis and prospects of development. *Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, *1*, 8-36. Retrieved from http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/21599/1/8-36.pdf
13. Kolot, A., Hrishnova, O., & Herasymenko, O. et al. (2010). Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку [*Sotsializatsiia vidnosyn u sferi pratsi v konteksti stiikoho rozvytku]* (348 p.). Kyiv: KNEU. Retrieved from http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/11439
14. Kolot, A., Hrishnova, O., & Herasymenko, O. et al. (2015). *Соціальна відповідальність [Sotsialna vidpovidalnist]* (519 p.). Kyiv: KNEU. Retrieved from http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/11583
15. Luhmann, N. (1979). *Trust and power* (228 p.). New York: John Wiley & Sons limited.
16. Marshall, A. (1993). Принципы экономической науки *[Printsipy ekonomicheskoy nauki]*. V.1. Moskva: Progress.
17. Mathews, J. (2012, April). *Saving America* (Thomas Jefferson Foundation medal lecture in citizen leadership). University of Virginia.
18. Naím, M. (2013). *The end of power: from boardrooms to battlefields and churches to states, why being in charge isn't what it used to be* (322 p.). New York: Basic books.
19. New York Times (2012, June). *Americans' apporoval of the supreme count is down in a new poll.*
20. Schwab, K., & Davis, N. (2018). *Shaping the fourth industrial revolution: a guide to building a better world* (287 p.). London: Penguin books Ltd.
21. Seligman, A. (2000). *The problem of trust* (240 p.). Princeton: Princeton university press.
22. Smith, A. (1759). *The theory of moral sentiments*. Scotland.
23. Sztompka, P. (1999). *Trust: a sociological theory*. Cambridge: Cambridge university press.
24. Sztompka, P. (2002). *Socjologia. Analiza społeczeństwa* (656 p.). Kraków: Znak.
25. Sztompka, P. (2007). *Zaufanie. Fundament społeczeństwa* (420 p.). Kraków: Znak.
26. *Данные исследований института Гэллапа по вопросам общественного доверия шестнадцати институтам между 1936 и 2012 г.* Retrieved from http://www.gallup.com/poll/1597/confidence-institutions.aspx?utm_source=email-a-friend&utm_medium=email&utm_campaign=sbaring&utm_content=morelink