

Функції довіри в економічних відносинах суспільства: теоретичні підходи

Анотація

У статті розглянуто теоретичні інтерпретації функціональності довіри в економічних відносинах у працях А.Сміта, К.Маркса, Ф.Енгельса, Ф.Тьоніса, Г.Зімеля, М.Вебера, А.Грамші, Н.Лумана, К.Ероу, Дж.Коулмена, І.Валерстайна, П.Бурдьє, Р.Патнема, Ф.Фукуями та ін. Виявлено теоретичні обґрунтування низки важливих соціальних функцій довіри в економічних відносинах. Передусім до цих функцій належать такі: а) соціальна інтеграція, тобто сприяння згуртуванню та кооперації економічних суб'єктів; б) сприяння соціальній та економічній морфогенезі, тобто виникненню нових економічних і соціальних зв'язків та структур; в) соціальна легітимація, тобто визнання та прийняття соціальним загалом різних економічних інституцій та верств; г) забезпечення економічної та соціальної ефективності господарських відносин; д) уможливлення інноваційного економічного розвитку суспільства. Остання функція реалізується через виникнення завдяки довірі різноманітних типів соціальних контактів, що сприяють появі та впровадженню нових форм організації, поширенню та прийняттю нових складників культури.

Ключові слова: довіра, економічні відносини, функції довіри, інновація

Вступ

За умов ринкової економіки суб'єкти господарювання мають певну автономність у своїй діяльності, а отже, й відповідальність за власне благополуччя і мусять прийняти змагальну модель життєдіяльності. Водночас їм доводиться самотужки залучатися в наявні та створювати нові мережі економічних

зв'язків, налагоджувати та підтримувати ділові взаємини із своїми контрагентами на засадах рівності партнерів та свободи їх вибору. Плідність та розширення меж економічної співпраці при цьому неабияк залежать від довіри у відносинах. Адже виробники та споживачі, роботодавці та наймані працівники, суспільство та підприємці, банки та їхні клієнти, державні фіскальні органи і платники податків, менеджмент та персонал, продавці та покупці — всі учасники економічних відносин виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих засобів можуть зосередитися на ефективному виконанні власних функцій за умов довіри до своїх контрагентів та інституціональних регуляторів зазначених відносин.

Неабияка соціальна значущість довіри в економічних відносинах сприяла виокремленню у соціологічній традиції теоретизування із приводу цього суспільного феномену (див.: [Гарфинкель, 1999, 2000; Селигмен, 2002; Штомпка, 2012] та ін.). Але ще до цього у світовій соціології опосередковано й побіжно звертали увагу на роль довіри в економічних відносинах (див.: [Сміт, 2001: с. 36, 70, 178; Маркс, 1960: с. 122; 1963: с. 710; 1964: с. 383; 1965: с. 40, 112; Енгельс, 1958: с. 511; Тьоніс, 2005: с. 199; Зіммель, 2010: с. 147–149, 466; Вебер, 1994: с. 62; Грамши, 1991: с. 327; Валлерстайн, 2001: с. 83; Гіденс, 1999: с. 367–371] та ін.). Наявні також спроби безпосереднього вивчення ролі довіри в економіці національного суспільства [Фукуяма, 2004] та особливостей довіри в економічних відносинах перехідних постсоціалістичних країн [Корнаї, 2003]. Значний досвід вивчення даного феномену в перехідному пострадянському суспільстві нагромаджено російськими соціологами (див.: [Алексеева, 2008; Барсукова, 2001; Дементьев, 2004; Заболотная, 2003; Звоновский, 2008; Козырева, 2008; Кузина, 1999, 2010; Левада, 2001; Левашов, 2005] та ін.).

Вагомими є здобутки у вивченні довіри в суспільстві, що трансформується, в сучасній українській соціології (див.: [Вишняк, 2010; Головаха, 2008: с. 71–73; Макеев, 2003; Малиш, 2012; Мартинюк, 2000, 2012; Панина, 2008: с. 60–68; Панина, 2012: с. 9–13; Свеженцева, 2003; Соболева, 2002: с. 262–283] та ін.). Поряд із тим упродовж останніх 20 років в Інституті соціології НАН України виконується проект “Українське суспільство: моніторинг соціальних змін” (автори програми — Є.Головаха та Н.Панина, керівник — В.Ворона). У структурі показників цього моніторингу наявна ціла низка емпіричних індикаторів, що вимірюють довіру громадян до таких суб'єктів соціально-економічних відносин, як парламент, уряд, суди, місцеві органи влади, податкова інспекція, професійні спілки, керівники державних підприємств, приватні підприємці, банки та страхові компанії. Спостережувані в перебігу моніторингу тенденції динаміки рівня довіри є предметом аналізу в низці наукових праць.

Відаючи належне науковій та практичній значущості праць, у яких розглядаються різні причинно-наслідкові аспекти проблеми довіри в економічних відносинах суспільства, слід зазначити необхідність уточнення соціальної функціональності довіри, узагальнення теоретичних підходів до феномену її детермінації, що власне й становить завдання цієї статті.

Спроби визначення функцій довіри

П.Штомпка визначає функції довіри загалом як “об’єктивні наслідки для партнерів та ширшого колективу, до яких призводить виявлення партнерам довіри незалежно від того, якими є [такі] наслідки: усвідомленими чи такими, що припускаються” [Штомпка, 2012: с. 361]. З огляду на неабияку суспільну роль соціальної довіри для перехідних суспільств, дослідження її соціальних функцій виокремилося в одну із предметних ділянок пострадянської соціології. Насамперед доречно згадати доробок Ю.Левади, який здійснив емпіричний аналіз функцій суспільної довіри у політичній сфері, зокрема довіри до чільних політиків Росії [Левада, 2001: с. 36]. Г.Заболотна описала низку соціальних функцій феномену довіри загалом, серед яких — забезпечення інтеграції та стабільності суспільства, підтримання соціального порядку в перебігу обміну життєвими засобами, генези горизонтальних та вертикальних суспільних відносин (групової ідентифікації та легітимації влади), упорядкування та урівноваження соціального і культурного розмаїть суспільства, конструктивного реагування на ризик [Заболотная, 2003]. О.Дворянов виокремив такі суспільні функції довіри (з огляду на її наслідки для суспільства), як регулятивна (позитивне і негативне сприйняття гідних/негідних довіри суб’єктів), конструктивна (сприяння соціальній морфогенезі — виникненню нових соціальних структур), функція легітимації соціального порядку тощо [Дворянов, 2006].

П.Штомпка вбачає функції довіри в тому, що вона: 1) стимулює спілкування, схиляє до залучення у спільноти, посилює згуртованість; 2) сприяє комунікації; 3) сприяє толерантності, злагоді, мультикультуралізму; 4) зміцнює зв’язки між окремою людиною і спільнотою, почуття ідентичності та солідарності, прагнення співпраці та взаємодопомоги; 5) зменшує транзакційні втрати [Штомпка, 2012: с. 333–334]. Про соціальну функціональність довіри побіжно йшлося і в працях інших дослідників [Гарфинкель, 1999, 2000; Еремичева, 1999; Дементьев, 2004; Фрейк, 2006; Алишев, 2009; Мартинюк, 2012]. Разом із тим зазначений вище концептуальний досвід має стосунок до довіри як соціального явища загалом, тоді як у рамках даного дослідження необхідно концептуально обґрунтувати та узагальнити функції довіри у межах макроекономічних відносин.

Спробу визначення функцій довіри в економічних відносинах здійснив Ю.Веселов, який виокремив її комунікативну, інтегративну, компенсаторну (згладжування соціальних потрясінь) функції, а також функцію забезпечення економічної та соціальної ефективності [Экономика и социология доверия, 2004: с. 26–27]. Утім, ця спроба не була належно обґрунтована ні теоретично, ні емпірично, і радше виглядає як некритична екстраполяція досвіду визначень соціальних функцій довіри як суспільного феномену загалом на проблематику соціальної функціональності довіри в економічних відносинах без урахування її специфіки. Відтак, щоби виявити теоретичні підвалини розглянутих вище функцій довіри, необхідно проаналізувати й узагальнити теоретичні тлумачення функціональності довіри в макроекономічних відносинах.

Теоретичні трактування функціональності довіри

У цьому плані передусім показові праці А.Сміта, в яких він неодноразово звертав увагу на довіру в економічних відносинах. Одне з його спостережень полягає в тому, що найм вартото довіри працівника, користування послугами або купівля товарів гідного довіри підприємця вимагають додаткових витрат з боку їхніх економічних контрагентів: наприклад, при встановленні заробітної платні головному службовцю або управляючому на великих підприємствах належним чином ураховують не лише вартість праці із нагляду та управління, а також довіру, яку виявляють до нього [Сміт, 2001: с. 36]. Утім, довіра має цінність і потребує витрат не лише з боку того, хто її виявляє, а й з боку об'єкта довіри, який використовує її у власній економічній діяльності. Із приводу особистісних передумов виникнення та існування довіри в економічних відносинах Сміт зауважує: “Коли будь-хто вкладає у своє діло лише власний капітал, не може бути питання про довіру; що ж до кредиту, який він може отримати в інших осіб, то цей кредит залежить не від характеру діла, а від думки цих осіб про його стан, чесність та розважливність” [Сміт, 2001: с. 70]. Як запоруку довіри кредиторів визначено передусім не економічну перспективність напряду господарської діяльності, який потребує кредитування, а варту поваги ділову репутацію суб'єкта господарювання, що претендує на кредит. Складовими цієї репутації є соціально-економічне становище, стан господарських справ претендента на кредит, а також його особисті чесноти. Об'єктом довіри Сміт визначає не лише економічних суб'єктів власною персоною за умови гарної ділової репутації, а й також їхні цінні папери: “Коли населення будь-якої країни так довіряє багатству, чесності та обережності якогось банкіра, що впевнене у тому, що він зможе в будь-який момент оплатити на вимогу ті його кредитні білети, які будуть йому пред'явлені, останні набувають такого самого обігу, як і золота та срібна монети, оскільки існує впевненість, що в обмін на ці білети в будь-який момент можна отримати відповідні гроші” [Сміт, 2001: с. 178]. У такий самий спосіб набувається й підтримується довіра до паперових грошей — за умови, що держава як свого роду банкір або власник державного банку спроможна в будь-який момент забезпечити обмін готівки на товари, послуги або валюту інших держав. Довіра, відтак, виступає передумовою або й спонукуючою залучення людей у грошові, фінансові відносини країни, а також кредитні відносини. Отже, можна стверджувати, що довіра виконує функцію соціальної легітимації — визнання та прийняття економічних інститутів грошей та кредиту.

К.Маркс та Ф.Енгельс теж звертали увагу на явище довіри в економічних відносинах у контексті аналізу різноманітних соціальних вад та негативів капіталістичної економіки, уґрунтованої на приватній власності на засоби виробництва. Зокрема, Ф.Енгельс проаналізував як один із наслідків приватної власності торгівлю — взаємний обмін предметами необхідності, що зводиться до купівлі і продажу останніх. Торгівля за умов панування приватної власності трактується як діяльність, спрямована на отримання прибутку від продажу. За таких умов інтереси торгівця (продавця) і покупця є протилежними та взаємовиключними — продати дорожче і

купити дешевше. Про такий характер взаємин ці суб'єкти торгових відносин здебільшого обізнані. Таким чином, “першим наслідком торгівлі є, з одного боку, взаємне недовір'я, з другого — справдження цього недовір'я, застосування неморальних засобів для досягнення неморальної мети” [Енгельс, 1958: с. 511]. Наприклад, за твердженням Енгельса, перше правило у торгівлі — замовчування, затаювання всього того, що могло би знизити ціну даного товару. За таких обставин торгівці не гребують можливостями здобувати найбільшу користь з непоінформованості, довірливості покупців і споживачів, приписувати своєму товару насправді відсутні властивості тощо.

Спостереження зловживань довірою в економічних відносинах за умов капіталізму набуває більш узагальненого концептуального тлумачення в доробку К.Маркса. Він дав порівняльну характеристику довіри за умов феодальних та капіталістичних відносин: “Раніше йшла мова про довір'я, яке дає гроші, тепер — про довір'я, яке *робить* гроші; раніше — про *феодальне* довір'я, про сповнене покорою довір'я до бога, короля і вітчизни, тепер — про *буржуазне* довір'я, довір'я до підприємницької діяльності, до здатності капіталу приносити проценти і до платоспроможності ділових людей, про комерційне довір'я. Мова йде не про віру, любов і надію, а про *кредит*” [Маркс, 1960: с. 122]. Унаслідок докорінних соціальних перетворень змінилася роль довіри в суспільстві — з умов отримання зиску панівними верствами вона перетворилася на інструмент його отримання. Утім, відбулися певні докорінні зміни у соціальному складі цих верств — чільні місця феодалів заступили буржуа. Природно, що зазнали змін і головні об'єкти довіри: замість монарха на передній план вийшли такі об'єкти довіри, як підприємницькі практики, прибутковість капіталу, ділова репутація, корисність кредитування та кредитоспроможність. Тобто зі зміною суспільного устрою оновилися предметна царина соціальної довіри. Понад те, розвиток економіки, її ускладнення, поглиблення і посилення розгалужень її сфер не лише якісно змінює спрямованість соціальної довіри, а й посилює значущість останньої: “...при поділі праці, який посилюється, розвитку міжнародного і т.д. обміну дедалі *важливішого* значення набуває *довір'я* або *недовір'я*” [Маркс, 1964: с. 383]. Зменшення масштабів самозабезпечення суб'єктів господарювання, посилення спеціалізації сфер виробництва та послуг, розвиток національного та світового ринку підвищує роль торгівлі та економічного обміну. Природно, що за цих умов довіра стає умовою успішності економічних взаємодій та господарського успіху, тобто виконує інтегративну функцію та функцію забезпечення економічної ефективності.

Маркс звертає увагу на явище довіри також у контексті аналізу системи суспільного кредиту, тобто державних боргів як одного із важелів первинного нагромадження капіталу за умов становлення капіталістичного устрою західноєвропейських суспільств. При цьому державний борг розглядається як певне відчуження держави на користь позикодавця, що надає останньому неабиякі можливості для збагачення. Але надання позики у будь-якому випадку уґрунтоване на довірі до позичальника (боржника), і держава у ролі останнього не є винятком. Із виникненням державної заборгованості стає

неприпустимим “порушення довір’я до державного боргу” [Маркс, 1963: с. 710]. Адже державні боргові зобов’язання розглядаються як оптимальна інвестиція для кредиторів, оскільки запорукою відшкодування такої позики є престиж та міць держави. Природно, що криза довіри до держави як позичальника засвідчує її неієздатність, занепад. Тому будь-яка держава за будь-яку ціну прагне уникнути кризи довіри кредиторів до себе, рівнозначної визнанню неспроможності її існування. На підґрунті державних запозичень та довіри до них постали та існують сучасні торгівля цінними паперами, біржова гра та банківська система. За умов стабільного функціонування економіки та стало високої довіри в економічних відносинах останні не обтяжені різноманітними надмірними заходами безпеки з боку їх суб’єктів. Кредитування на прийнятних умовах сприяє стрімкому розвитку економіки. Тобто довіра функціонально вможливує більшу економічну ефективність суспільства внаслідок вивільнення додаткових коштів, що мали б витратитися на запобігання ризикам.

Як припускає Маркс, у країнах із розвиненим кредитом весь грошовий капітал, який може бути вжитий для позикових операцій, існує у формі вкладів у банках та в кредиторів. “...У періоди доброго стану справ, поки ще не вибухнула спекуляція у власному розумінні слова, при легкості кредиту і зростаючому довір’ї більша частина функцій обігу виконується просто за допомогою кредиту, без посередництва металічних або паперових грошей” [Маркс, 1965: с. 40]. Кредитування на прийнятних умовах та без надмірних пересторог з боку кредиторів сприяє стрімкому розвитку економіки. Через це кредит трактується як суспільна форма багатства, що тимчасово, на певний період витісняє гроші та узурпує їхнє місце: “Саме довір’я до суспільного характеру виробництва є причиною того, що грошова форма продуктів здається чимось скороминущим і ідеальним, простим уявленням. Але як тільки кредит захитаний, — а ця фаза неминуче настає в сучасному промисловому циклі, — все реальне багатство раптом повинно бути дійсно і негайно перетворене в гроші, в золото і срібло. Ця вимога безумна, проте вона неминуче виростає з самої системи” [Маркс, 1965: с. 112]. Криза довіри внаслідок надуживань має руйнівні наслідки для розвитку економіки — ускладнення умов кредитування фінансово знекровлює її. Економічні суб’єкти віддають перевагу обігу готівки у вигляді дзвінкої монети із дорогоцінних металів, що стало мають високу ліквідність, а також виявляють неабияку поміркованість та обережність у взаємодії із контрагентами, не втягуються у різноманітні довгострокові, місткі в ресурсному вимірі економічні проекти. Таким чином, попри те, що Маркс і Енгельс були зосереджені на критиці чинної за їхніх часів капіталістичної системи господарювання, в межах цієї критики вони опосередковано трактували довіру в економічних відносинах як соціальну передумову успішності та ефективності останніх. У їхньому доробку загалом ідеться і про таку функцію довіри, як соціальна легітимація, тобто визнання та прийняття економічних інститутів грошей, кредиту, підприємництва та держави.

Ф.Тьоніс звертає увагу на явище довіри у контрактних відносинах, зокрема, у сфері торговельних відносин, обміну та оборудок між рівноправними учасниками: “Тією мірою, якою відповідна дія не очікується негайно,

контракти, мабуть, ґрунтуються на вірі та довірі, на що вказує сама *назва* кредиту¹; і якщо такого роду відносини ще не досить розвинені, цей момент, належний сутнісній волі і взаємопов'язаний із нею, справді може бути і залишатись дієвим” [Тьоніс, 2005: с. 199]. Тобто, за Тьонісом, обмінні, торговельні і контрактні відносини у незрілому стані сильно залежні від довіри, у зрілому стані — меншою мірою. Тут ідеться про розгляд зазначених видів економічних відносин із позицій Тьонісового концептуального розрізнення спільноти (*Gemeinschaft*) і суспільства (*Gesellschaft*). Зокрема, спільнота і суспільство розрізняються за низкою характеристик: “...спільнота — це тривале й достеменно сумісне життя, суспільство ж — лише скороминуче й позірне. Відповідно до цього саму спільноту треба розуміти як живий організм, а суспільство — як механічний агрегат і артефакт” [Тьоніс, 2005: с. 19]. Відтак, особа, котра від народження опиняється у межах певної спільноти, взаємодіє зі своїм оточенням на засадах довіри, щирості й безпосередності. Натомість суспільство перед нею постає як публічний простір, де їй доводиться співіснувати з іншими особами незалежно одне від одного і взаємодіяти із ними з огляду на міркування власної корисливості. Перехід від спільноти до суспільства мірою розвитку людської цивілізації, на думку Тьоніса, відбивається й на значенні довіри в економічних відносинах: “...по trochu довіра витісняється і замінюється *розрахунком*, у якому майбутня дія вважається вірогідною чи більш або менш імовірною за об'єктивних підстав як відповідна власним інтересам контрагента, хай то в силу цінної *застави*, яку він залишив, чи то в силу того, що можливість наступних оборудок залежить для нього від доведеної платоспроможності” [Тьоніс, 2005: с. 199]. Отже, мірою забезпечення різних запобіжних заходів із метою зниження ризиків зловживань, законодавчої формалізації та регламентації різних царин економічних відносин комунікативна функціональність та значущість довіри в останніх знижується. Утім, спроби запобігання економічним зловживанням, інституціонального впорядкування економічних відносин із боку держави поглинають неабияку частку ресурсів останньої, а також самих суб'єктів цих відносин. Наведена думка Тьоніса стосовно довіри у суспільстві наразі не є незаперечною, оскільки низка сучасних теоретиків запевняють, що значущість і функціональність довіри в економічних відносинах суспільства не знизилася із плином часу (про це йтиметься далі). Принагідно варто також зазначити, що Тьоніс не обмежується розглядом довіри загалом у контрактних відносинах, а також говорить про службовий, зокрема трудовий контракт. Функцію трудових контрактів він передусім убачає у пов'язуванні та об'єднанні до спільної праці двох великих суспільних класів — пролетаріату і капіталістів. За твердженням Тьоніса, трудовий контракт у своєму розвитку з угоди між індивідами перетворюється на угоду між групами, а відтак стає вільною угодою мірою того, як загострюється усвідомлення класових інтересів у суспільстві. Своєю чергою, вільна угода перетворюється на предмет невпинної боротьби класів та подальших пошуків ними шляхів до “соціального миру”. Є підстави вважати, що і тут, за

¹ Етимологічно слова “довіра” і “кредит” мають в основі значення латинського слова “*credere*”, що перекладається, як “вірити”.

логікою теоретизування Тьоніса, знаходиться місце для явища довіри, що постає або зникає між соціальними класами та виконує функцію їх інтеграції.

Г.Зіммель детальніше дослідив соціальні функції довіри у межах різних видів економічних відносин суспільства. Він взагалі виходив із того, що будь-які обмінні відносини в суспільстві з використанням грошей передбачають наявність довіри їх контрагентів: “Обопільне ставлення власника грошей і продавця до певної соціальної сфери — домагання першого послуги, що має бути виконана в цій сфері, і довіра другого до того, що це домагання сплачуватиметься — являє собою той соціологічний збіг обставин, в якому здійснюється грошовий обіг на відміну від обігу натурального” [Зіммель, 2010: с. 147]. Ідеться і про взаємну довіру цих економічних контрагентів один до одного, а також про довіру до грошей як засобу обміну. Навіть натуральний обмін — безпосередній обмін одних життєвих засобів на інші — передбачає певну довіру учасників якщо не один до одного, то принаймні щодо якості, наявності певних корисних властивостей у предметів, що підлягають обміну. Понад те, товарно-грошовий обмін ґрунтується також на довірі стосовно можливостей грошей як засобу обміну та нагромадження, до використання якого можна буде вдатися у майбутньому. Така довіра тут власне й уможливорює здійснення обміну. При цьому також неабияке значення має і довіра до суб’єкта, уповноваженого суспільством забезпечувати функціонування грошей: “Без довіри публіки до уряду, що здійснює емісію, або, за потреби, до тих осіб, які спроможні встановлювати реальну вартість монети порівняно з її номінальною вартістю, справа не може доходити і до обігу готівкових грошей” [Зіммель, 2010: с. 148]. Як аргумент на користь цієї своєї тези Зіммель наводить латинський напис “non aes set fides” (латин. “не ас [тобто монета], а віра”) на мальтійських монетах, який свідчить, що навіть у давнину люди розуміли значущість віри у гроші як передумови їх використання та обігу. Йдеться передусім про віру в можливість віддати отримані наразі гроші за таку саму їхню вартість у майбутньому. Навіть більше — Зіммель схильний вважати таку віру також передумовою залучення запозятливих людей у підприємницькі практики з метою отримання прибутку та інших бажаних для них вигід: на його думку, будь-яке господарювання неодмінно уґрунтоване на “довірі до певної господарської сфери, що вона знову повертатиме нам без шкоди віддану величину вартості за отриману за це тимчасову вартість, монету”, тобто “на вірі такого різновиду базується не лише грошова форма господарювання, а будь-яка форма господарювання взагалі” [Зіммель, 2010: с. 148]. Навіть коли людина витрачає просто власний час, увагу та розумові зусилля, щоби досягнути певні господарські можливості у сподіванні отримати певний зиск за умови використання їх, вона вдається до витрат цих життєвих ресурсів з огляду на певну власну довіру до відповідних царин господарювання, віру у свій успіх у межах останніх. Довіра тут може стосуватися не лише технологій діяльності у цих царинах, а й соціального середовища та порядку в них. Тож далі Зіммель веде мову в порівняльному контексті про довірчі засади грошового обігу та суспільства загалом: “Так само, як без віри людей одне в одного взагалі розпалося б суспільство — бо як мало стосунків дійсно ґрунтується тільки на тому, що

одна людина доказово знає про іншу, як мало тривав би стосунок упродовж певного проміжку часу, якби віра не була такою ж міцною, а часом ще міцнішою, як раціональні докази або навіть як позірність (!) — так без неї зруйнувався б грошовий обіг” [Зіммель, 2010: с. 148]. Отже, товарно-грошовий обмін, грошовий обіг, господарювання розглядаються як окремі вияви суспільних відносин, що загалом узасаднені на вірі та довірі, що виконує інтегративну функцію. І наголос при цьому зроблено на почуттєвій, емоційній природі віри та довіри — на противагу знанням та очевидності як можливим підставам останніх. Водночас у Зіммеля зазначено наявність зв'язку між довірою в економічній сфері суспільства та довірою у його політичній сфері: “Почуття особистої безпеки, якого надає володіння грішми, є, мабуть, найбільш концентрованою і загостреною формою та виявом довіри до державно-суспільної організації й порядку” [Зіммель, 2010: с. 149]. Безпечний суспільний устрій уможливорює безпечні економічні відносини і навпаки. Природно, що й довіра до першого взаємопов'язана із довірою у межах других. Зрештою, держава виступає не лише як суб'єкт економічних відносин — у вигляді державних підприємств, організацій та установ, а й також як регулятор цих відносин (уряд, парламент, державний банк, фіскальні та правоохоронні органи, суди). Невипадково віра економічних суб'єктів у можливості господарського успіху ставиться в залежність від їхньої довіри не лише до економічних інститутів (грошей, торгівлі, кредитування), а й від довіри до державних інститутів, причетних до економічних відносин. Неабиякого значення Зіммель надає також довірі у кредитних відносинах як підвалинах економічного розвитку сучасного суспільства. Кредитні відносини, які, порівняно із безпосереднім товарно-грошовим обміном, є більш протяжними у часі, більшою мірою угрунтовані на довірі, ніж власне обмін: “Зрозуміло, що простий платіж, який здійснюється крок за кроком..., зводить елементи економічного ланцюжка страшенно близько, тоді як кредит розтягує між ними відстань, опановуючи її за допомогою довіри” [Зіммель, 2010: с. 466]. Іншими словами, кредит “вимагає довіри”, а “будь-яка довіра містить небезпеку” [Зіммель, 2010: с. 466]. Небезпека або ризики для кредитора полягають у тому, що його боржник може не набути можливостей вчасно або й дочасно виконати свої зобов'язання перед ним. Не виключені також випадки девальвації засобів кредитування, внаслідок чого у програші зазвичай теж залишається кредитор. Отже, довіра може як сприяти економічному успіху того, хто її виявляє, так і приховувати небезпеки для нього. Однак у будь-якому випадку вона поживляє економічні відносини, спонукає економічних суб'єктів до ризику, створює можливості для економічного розвитку суспільства, тобто функціонально забезпечує його економічну ефективність. Завдяки довірі безпосередні економічні відносини можуть ставати опосередкованими, опосередковувати географічний простір та часовий вимір. У цьому випадку йдеться про комунікативну функцію довіри.

Функціональна проблематика довіри в економічних відносинах заторкнута і в творчому доробку М.Вебера. При розгляді розвитку “духу капіталізму” (свого роду підприємницької наснаги) як рушійної сили експансії сучасного капіталізму він звертає увагу на неабияку проблематич-

ність довіри соціального загалу до перших підприємців капіталістичного штибу у феодальних суспільствах: “Повсюдна недовіра, часом ненависть, а здебільшого моральне обурення завжди ставали на шляху перших новаторів; неодноразово — нам відомий цілий ряд таких випадків — починали навіть створювати справжні легенди про темні плями в їхньому минулому” [Вебер, 1994: с. 62]. За цих умов “лише надзвичайна сила характеру здатна була врятувати такого підприємця “нового стилю” перед втратою самоконтролю, перед моральною та економічною катастрофою, і <...> поряд із ясністю розуму і діловою активністю він мусив мати цілком визначені і яскраво виражені “етичні” якості, котрі допомогли б при запровадженні новацій здобути довіру клієнтів та робітників і набратися сил для подолання незліченних перепон...” [Вебер, 1994: с. 62]. Тобто запорукою господарської успішності підприємця, економічної ефективності його господарювання на підґрунті упровадження новацій опосередковано зазначена довіра соціального оточення та економічних контрагентів, що її викликають передусім виняткові особисті якості та християнські (протестантські) моральні чесноти зазначеного підприємця. Поєднання міцної особистої психіки з етичною протестантською практикою зумовлює появу “духу капіталізму” як певного способу мислення особи, що спонукає її до систематичного і раціонального прагнення зиску у підприємницькій діяльності. У даному випадку можна стверджувати, що Вебер опосередковано зауважив соціальну функціональність довіри в упровадженні інновацій: довіра до суб’єкта упровадження інновації може позитивно позначитися на долі останньої — посприяти її дифузії серед широкого загалу.

Подібних поглядів про функціональність довіри у відносинах підприємця із соціальним середовищем та економічними контрагентами дотримувався й А.Грамші. На його думку, підприємець являє собою соціального дієвця, якому притаманна неабияка організаційна та технічна (тобто інтелектуальна) здатність поєднувати наявні ресурси, у тому числі — й довіру до себе, для досягання господарського успіху. Зокрема, підприємець “повинен володіти певною технічною здатністю не тільки в безпосередній сфері його діяльності і починань, а й в інших сферах, принаймні найбільш близьких до економічного виробництва (він повинен бути організатором людських мас, організатором “довіри” вкладників у його справу, покупців його товару і т. д.)” [Грамші, 1991: с. 327]. Ідеться про довіру інвесторів, довіру клієнтів та інших економічних контрагентів, плідна співпраця з якими уможливорює господарський успіх підприємця. Тобто тут опосередковано вказано на таку функцію довіри, як забезпечення економічної ефективності та інтеграції економічних контрагентів. Водночас генерування цієї довіри визначено як технологічний процес, що передбачає застосовність певних технік, соціальних технологій.

На думку Н.Лумана, довіра є стратегією з великим радіусом дії соціального суб’єкта. Переборення страху, невпевненості, упереджень і недовіри розширює діяльні можливості суб’єкта у взаємодії з іншими суб’єктами: “Той, хто виявляє довіру, значно розширює свій потенціал дії. Він може спиратися на невизначені припущення і внаслідок того, що він робить це, підвищувати міру їх надійності; бо важко обманювати виявлену довіру (що, без-

перечно, згідно із соціальними стандартами, не стосується неймовірної легковажності). Так відкривається доступ до більших можливостей комбінування, тобто більшої раціональності у виборі власної поведінки” [Луман, 2007: с. 182]. Луман вважає довіру більш ефективною і продуктивнішою стратегією діяльності, порівняно із недовірою. Попри ризик обманутися, суб’єкт, який ризикує через свою довірливість, має певні шанси на плідну взаємодію зі своїм контрагентом. Натомість суб’єкт, який уникає такого ризику і, відтак, не робить спроб взаємодії із потенційними контрагентами, що передбачає певний взаємовигідний обмін різними ресурсами, в будь-якому разі позбавляє себе навіть мізерних шансів на плідну співпрацю та усіх похідних від неї вигід. Врешті-решт, усвідомлені вияви довіри передбачають певні калькуляції можливих ризиків, запобігань обману та санкцій стосовно тих, хто може виявитися не гідним цієї довіри. За цих умов суб’єкти, до яких виявляють довіру, які потребують її й усвідомлюють значущість її як запоруки успішності власної діяльності, будуть доволі ретельними в калькуляції наслідків власних дій для рівня довірливості своїх контрагентів. Наприклад, коли довіра контрагентів стає цінністю для суб’єктів економічних відносин, вони починають її підтримувати і плекати. Від цього економічні відносини стають економічно та соціально більш ефективними та плідними. Загалом Луман трактує довіру як універсальний соціальний факт, що функціонально вможливує утворення та розбудову сталих соціальних систем на засадах добровільності суб’єктів, тобто здійснює функцію соціальної інтеграції та комунікації.

Водночас низка інших теоретиків наголошують неабияку функціональність довіри у досягненні соціальної та економічної ефективності. За твердженням К.Ероу, “фактично кожна комерційна угода має у собі елемент довіри, особливо довготермінова угода. Можна впевнено стверджувати, що економічна відсталість у світі великою мірою пояснюється браком взаємної довіри” (цит. за: [Патнам, 2001: с. 208]). 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’єктів взаємодії), хоч би як парадоксально це звучало. Неабияку суспільну цінність довіри Ероу увиразнює вживанням метафори: “Довіра — це своєрідне мастило суспільного організму. Вона вкрай ефективна; за наявності можливості покластися на слово іншої людини ти економиш собі масу зусиль” (цит. за: [Фукуяма, 2004: с. 254]). Відчуття можливої підтримки виступає основою впевненості й підприємливості, міцного партнерства і співпраці, що базується на довірі. Людям потрібна віра навколишніх у їхню здатність досягти успіху, особливо за складних обставин.

Як запевняє Дж.Коулмен, саме “функціонування економічних інститутів і теорія цього функціонування передбачають наявність довіри як своєї основи” [Коулмен, 2009: с. 33]. Зокрема, це стосується грошової системи як економічного інституту: визнання, залучення в економічний обмін з використанням банкнот, використання останніх як засобу нагромадження. Використання векселів та облігацій також ґрунтується на вірі в ліквідність активів суб’єкта господарювання, що вдається до випуску зазначених цінних

паперів. О.Агеєв взагалі схильний визначати “гроші як універсальну довіру” [Агеєв, 2009: с. 42]. Адже за своєю суттю гроші постають як зобов’язання тих, хто ними користується, що можуть бути “розтягнуті” у соціальному часі та просторі. Люди обмінюють на гроші одні матеріальні товари та послуги, інтелектуальні продукти і навзаєм сподіваються в найближчій чи віддаленій перспективі конвертувати грошові знаки в інші товари та послуги. І.Валерстайн визначає “довіру до встановленої валюти” як одну з “інституціональних схильностей”, що їх створює держава, коли діє на ринку довгостроковими засобами [Валерстайн, 2001: с. 83]. Кредитна справа ефективна тільки там, де існує довіра громадян до своєї держави та її фінансової системи. Іншими словами, згадані вище теоретики опосередковано наголошують таку функцію довіри, як соціальна легітимація економічних інститутів.

П.Бурдье характеризував довіру як соціальний чи символічний капітал що має цінність навіть на ринку, і людина може здійснити угоду, отримати вигоду “за рахунок кредиту і капіталу довіри, який дає репутація людини не тільки багатой, але й чесною” [Бурдье, 2003: с. 233]. Тобто люди, користуючись довірою і накопиченими соціальними зв’язками спроможні отримувати матеріальну вигоду в будь-який момент незалежно від того, чи є у них гроші у цей момент. Адже довіра тісно пов’язана із взаємодопомогою, добросусідством та партнерством, тобто виконує інтегративну та комунікативну функції в економічних відносинах.

Р.Патнем аналізував довіру як складник соціального капіталу на прикладі неофіційних ощадних інституцій, створюваних на всіх континентах у вигляді кредитних спілок. На підставі цього аналізу він доходить висновку про комунікативну та інтегративну функціональність довіри в економічних відносинах загалом: “Довіра сприяє співпраці. Що вищий рівень довіри у суспільстві, то більша ймовірність співпраці. А співпраця сама вже породжує довіру” [Патнам, 2001: с. 208]. У викладі Патнема типова ощадна спілка постає як своєрідна модель суспільства, і на прикладі довірчих взаємин її членів розкривається значення довіри як запоруки доладних та плідних соціальних відносин. Зокрема, звернуто увагу на принцип функціонування ощадної спілки, який полягає в тому, що кожен з її членів зобов’язаний щомісяця сплачувати певний невеликий грошовий внесок, а натомість по чергово один із членів цієї спілки отримує у власне розпорядження сукупну місячну суму всіх членських внесків, якою може розпорядитися на власний розсуд. Таке дрібномасштабне нагромадження капіталу узасаднене на взаємній довірі членів кредитної спілки, тобто на взаємній вірі у добросовісність та зобов’язання своїх компаньйонів. Члени спілки високо поцінують власну репутацію людини, гідної довіри, оскільки остання вигідна і їм, і їхнім економічним контрагентам, бо вможливорює для них вигідну співпрацю. На цьому емпіричному підґрунті Патнем трактує соціальний капітал як сукупність соціальних мереж, норм і довіри, що відповідно розбудовуються, усталюються, набуваються й накопичуються у перебігу взаємодій, а відтак — створюють умови для координації й кооперації задля досягнення взаємної вигоди.

Е.Гіденс розрізняє системи низької та високої довіри як моделі організації праці робітників у межах індустріального виробництва у розвинених капіталістичних країнах світу [Гіденс, 1999: с. 367–371]. Як системи низької довіри він описує тейлоризм і фордизм. Тейлоризм — це науковий менеджмент, витоки якого сягають ідей Ф.Тейлора, чий підхід полягав у детальному дослідженні виробничих процесів з метою їх поділу на нескладні операції, які піддаються чіткій організації на підставі точного обліку їх тривалості. Тейлоризм як система виробництва, спрямована на максимізацію обсягу промислової продукції, справила неабиякий вплив на організацію і технологію промислової діяльності. Фордизм, витоки якого пов'язують із підприємницькою діяльністю Г.Форда, що являла собою поглиблення на практиці Тейлорових принципів наукового менеджменту, є системою промислового виробництва, зорієнтованою на культивування масових ринків збуту виробленої продукції. Поряд з економічною продуктивністю даної системи у виробництві масових стандартизованих товарів їй притаманні також недоліки — низький рівень довіри між працівниками, між керівниками й підлеглими, висока міра їхнього невдоволення, взаємного відчуження та конфліктності. Причиною цього є низький рівень свободи дій працівників, суворий нагляд за ними, суцільне регламентування виробничих дій керівництвом та зумовленість їх технічним устаткуванням. За такого управлінського підходу, що за визначенням заперечує довіру керівництва до підлеглих, в останніх нівелюється здатність до творчості, ініціативи та винахідливості у праці. Є підстави вважати, що за таких умов втрачається певна складова інноваційного розвитку економіки. Адже навіть робітники, що не мають вищої освіти, спроможні, з огляду на свій практичний досвід і спостереження, генерувати ідеї певних вдосконалень та нововведень. Натомість в інших світових практиках господарювання наявне таке плідне застосування практичного досвіду рядових працівників. Зокрема, на противагу системам низької довіри у західноєвропейських країнах, у США та Японії деякі фірми з початку 1970-х років експериментували із системами високої довіри. Особливістю останніх є делегування працівникам можливостей самотужки контролювати темп і подекуди зміст їхньої праці. Передусім ідеться про системи виробництва, уґрунтовані на автоматизованих конвеєрах, груповому та гнучкому виробництвах. У випадку автоматизації та роботизації виробництва працівники виконують здебільше функції налагодження та програмування автоматичних систем, що за визначенням передбачають неабияку трудову самостійність та довіру керівництва. Групове виробництво як спосіб реорганізації праці на засадах взаємодії робочих груп на конвеєрних лініях з метою посилення мотивації працівників, уможливлення їхньої співпраці при вирішенні виробничих проблем теж пов'язане із високим рівнем довіри як між колегами, так і між адміністрацією і персоналом. Гнучке виробництво, тобто великомасштабне промислове виробництво товарів на замовлення для конкретних індивідуальних покупців на підґрунті комп'ютерного дизайну і технологій, теж передбачає високий рівень довіри як у межах самих виробничих осередків, так і між виробниками й замовниками (покупцями та споживачами). Назагал високотехнологічний рівень виробництва потребує високого рівня довіри у трудових та обмінних відно-

синах, оскільки вона виконує не тільки комунікативну та інтеграційну функції, а й функцію вможливлення творення інновацій.

Фундаментальне кроскультурне дослідження довіри в економічних відносинах суспільства здійснив Ф.Фукуяма. Він виходив із трактування довіри як визначальної характеристики розвиненого людського суспільства, яка зумовлює його прогрес і виявляється як на індивідуальному, так і на соціальному рівні (довіра до суспільних інститутів і держави в цілому). Фукуяма розглянув та описав формування й динаміку довіри у різних країнах (США, Канада, Росія, Китай, Північна Корея, Південна Корея, Німеччина, Франція, Велика Британія, Японія, Італія) з огляду на їхнє суспільно-історичне та соціально-економічне становлення. Він умовно виокремив три типи країн — з високим (Японія, Німеччина, США), середнім (Китай, Франція, Північна та Центральна Італія) та низьким (Південна Італія, Росія, Південна Корея) рівнем довіри. Підсумком цього розгляду став висновок: "...одним із головних уроків вивчення економічного життя є те, що добробут країни, а також її змагальна здатність на тлі інших країн зумовлюються однією універсальною культурною характеристикою — притаманним їй суспільству рівнем довіри" [Фукуяма, 2004: с. 20–21]. Різною мірою довіри в економічних відносинах суспільств пояснюються їхні відмінності в економічному та загальному розвитку.

За Фукуямою, наявність довіри у трудових і загалом виробничих відносинах уможливорює зниження витрат виробництва, а відтак — неабияк сприяє економічному розвитку суспільства, зокрема завдяки упровадженню інновацій: "Якщо люди, що працюють разом в одній компанії, довіряють одне одному з огляду на спільність своїх етичних норм, витрати виробництва будуть меншими. Суспільство, де це відбувається, має більше можливостей упроваджувати нові форми організації, оскільки високий рівень довіри уможливорює виникнення найрізноманітніших типів соціальних контактів" [Фукуяма, 2004: с. 55]. Іншими словами, довіра у виробничих осередках не лише економить їхні ресурси, а й стає соціальною передумовою їхньої згуртованості, яка, своєю чергою, становить підвалину їхньої колективної волі до залучення в інноваційні практики, ризиковані в економічному вимірі. Водночас довірче середовище з характерними для нього увагою, толерантністю та повагою до всіх залучених у нього осіб є найсприятливішим для появи інноваційних ідей та розвитку їх до рівня практичного втілення. Наприклад, трудовий контракт уможливорює найм та спільну роботу раніше не знайомих людей, що не мають підґрунтя для взаємної довіри. Але за наявності останньої їхня спільна праця стає набагато пліднішою.

Натомість недовіра у виробничому середовищі має протилежні наслідки — зайві економічні витрати і стагнацію економічного розвитку суспільства внаслідок його технологічного застою. Зокрема, "люди, котрі не довіряють одне одному, врешті-решт зможуть співпрацювати лише у рамках системи формальних правил та регламентацій — системи, що потребує постійного переписування, обстоювання в суді та забезпечення виконання, іноді примусового" [Фукуяма, 2004: с. 55]. Відсутність довірчості у межах виробничих осередків, між різними суб'єктами господарювання та в рамках економічних відносин суспільства загалом спонукає до окремих витрат на

утримування цілого штату правників у межах підприємств, організацій та установ або до купівлі послуг відповідних спеціалізованих організацій. Відповідно, поява та розвиток інновацій є вкрай проблематичними за умов атмосфери недовіри, яка обмежує схильності до економічних ризиків, пов'язаних з упровадженням інновацій. Як наслідок “недовіра, поширена в суспільстві, накладає на всю його економічну діяльність щось схоже на додаткове мито, яке суспільствам з високим рівнем довіри сплачувати не доводиться” [Фукуяма, 2004: с. 55]. Природно, що в економічному розвитку на чільних місцях перебувають країни з високим рівнем довіри. Власне ці країни мають більше можливостей економити й накопичувати ресурси, які посилюють їхню державу та інші соціальні інститути, що, своєю чергою, сприяють підтриманню високого рівня довіри. Наприклад, економічним суб'єктам у таких країнах не доводиться надмірно витратитися на вивчення репутації своїх чинних або потенційних економічних контрагентів, усебічне обговорення контрактів та господарських угод, звертання до правоохоронних урядових структур у разі необхідності примушувати нечесних контрагентів до виконання укладених контрактів, а також у випадках господарських конфліктів. Як запевняє Фукуяма, “насправді, коли відносини пронизані довірою, сторони іноді навіть не турбуються про збільшення короткострокового прибутку, оскільки знають, що дефіцит за один період буде пізніше компенсований іншою стороною” [Фукуяма, 2004: с. 253]. А коли економічним суб'єктам за умов взаємної довіри не доводиться прописувати загальноприйняті речі в обсяжних контрактах, вдаватися до завбачень різноманітних соціальних ризиків та підступів, відволікатися на господарські суперечки і судові провадження, у них з'являється більше часу на стратегічне планування своєї господарської діяльності, вони можуть вдаватися до втілення масштабних проектів, здатних випередити проекти конкурентів з інших країн та завоювати світові ринки. Коли є довіра, зникає дріб'язковість і полохливість у діяльності.

Фукуяма звертає увагу на випадок дефіциту довіри у ринкових відносинах між складальником і постачальником, коли у компанії, що здійснює закупівлю комплектувальних, наявний інтерес зіштовхувати своїх постачальників для отримання внаслідок конкуренції останніх оптимального співвідношення ціни та якості. Втілення цього інтересу негативно відбивається на довірі: “В такому випадку між замовниками й постачальниками виникає прірва недовіри: останні будуть неохоче постачати першим інформацію про ціни та про своє виробництво, побоюючись, що це буде використано проти них. Якщо постачальник розробить процес, який значно підвищить продуктивність, він забажає покласти прибуток до своєї кишені, а не ділитися розробкою зі своїми клієнтами” [Фукуяма, 2004: с. 424]. Натомість за умов високої взаємної довіри постачальник може дозволити вивчення інформації про витрати представникам компанії замовника і внести пропозицію про розподіл додаткового прибутку від підвищення продуктивності. Як приклад таких плідних довірчих відносин Фукуяма описує відносини у межах японських мережевих організацій *кейрецу*, узасаднених на обопільних зобов'язаннях складальників та постачальників. І перші, і другі у відносинах виходять з інтересу тривалості останніх, а не з можливості отримання

короткочасної невеликої вигоди у взаємодії зі сторонніми компаніями. Відтак, з огляду на певність партнерів по економічній кооперації, вможливується послідовне втілення масштабних господарських проєктів, що приносять неабиякий зиск їхнім фундаторам та суспільству загалом.

Також Фукуяма зазначає наявність певного зв'язку між високим рівнем довіри у ФРН, Японії та США і наявністю в них сучасних великих приватних корпорацій, між низьким рівнем довіри у Тайвані, Гонконзі, Франції та Італії і традиційним переважанням у них сімейного бізнесу. Великий масштаб виробництва, що свідчить про його значну сконцентрованість, уможливує конкурентоспроможність на світових ринках унаслідок нижчої собівартості порівняно з конкурентами з меншим масштабом виробництва. Безперечно, держава може надолужити дефіцит великомасштабного виробництва в суспільстві адміністративними й політичними заходами. Одначе, як зазначає Фукуяма, маючи на увазі приклад відповідної протекціоністської політики Франції, державні підприємства порівняно менш ефективно керовані та продуктивні, ніж приватні. Отже, високий рівень довіри сприяє концентрації виробництва та підвищенню його конкурентоспроможності за рахунок збільшення масштабності без надмірного адміністративного втручання в ці процеси держави. Утім, за певних обставин малі масштаби виробництва теж мають переваги: невеликі підприємства на кшталт сімейного бізнесу легше створюються, гнучко реагують на запити мінливого ринку. На підґрунті сучасних інформаційних технологій вони можуть поєднуватися у продуктивні виробничі мережі, але ця можливість теж залежить від рівня довіри в суспільстві. Відтак, на підставі різних прикладів Фукуяма робить узагальнення: "Суспільство, де панує довіра, здатне організувати працю людей у гнучкішому режимі і на більш колективних засадах, воно здатне делегувати більше відповідальності на низовий рівень. І навпаки, суспільство, де панує недовіра, мусить зводити навколо робочого місця огорожу з бюрократичних правил" [Фукуяма, 2004: с. 62]. Коли до працівника ставляться з довірою як до повноцінного і повноважного учасника загального виробничого процесу, його праця приносить йому задоволення, і він спроможний працювати більш плідно. Наведена думка рівною мірою є доречною і стосовно відносин суб'єктів господарювання у вигляді окремих підприємств, організацій та установ, різних соціальних категорій, що взаємодіють на ринку праці.

Водночас Фукуяма вважає навичку людської асоціації, уґрунтовану на довірі, найважливішою економічною чеснотою тому, що завдяки їй соціальна спільнота набуває надзвичайну пристосовність до обставин: "...люди, котрі довіряють одне одному і вміють працювати спільно, завжди легко впровадяться з новими умовами та владуться до тієї форми організації, яка для них буде зручною" [Фукуяма, 2004: с. 519]. Ця теза унаочнюється прикладом адаптивності суспільств із високим рівнем довіри за умов глобальних інформаційно-технологічних перетворень національних економік. Нові телекомунікаційні технології руйнують старі налагоджені й усталені форми економічних відносин, і суб'єктам останніх доводиться знову шукати власні "ніші" на ринках, опановувати відповідні нові форми взаємин із потенційни-

ми контрагентами. Найкраще адаптуватися за нових технологічних умов вдається суспільствам із високим рівнем соціальної довіри.

Таким чином, щоправда, без прямих визначень, Ф.Фукуяма загалом описав більшість функцій довіри в економічних відносинах, завважуваних у спробах безпосередньо дати їх дефініції: комунікативну й інтегративну функції та функції забезпечення економічної й соціальної ефективності. Утім, особливо переконливо описано в його доробку інноваційну функцію довіри (сприяння інноваціям), що не потрапила до згадуваних переліків функцій довіри, наведених на початку статті.

Наявна згадка про довірчі функціональні передумови інноваційного розвитку економіки також у працях таких науковців, як У.Гартнер та М.Лоу. Останні стверджують, що організації виникають тоді, коли підприємцям вдається досягти порозуміння з іншою стороною завдяки довірі з її боку, передусім з потенційними клієнтами, кредиторами, постачальниками тощо (докл. див.: [Олдрич, 2004: с. 217]). На думку зазначених дослідників, підприємці досягають мети тоді, коли починають розбудовувати довіру. Ідеться передовсім про підприємців-інноваторів, які створюють нові організаційні форми, а не про підприємців-репродуцентів, зайнятих простим відтворенням старих форм. Другі, порівняно із першими, “купаються в океані” довіри. Натомість інноваторам необхідно завоювати довіру, вдаючись до різноманітних стратегій, зокрема до конструювання та підтримання власної ідентичності як суб’єкта, якому варто довіряти. Адже довіра — запорука їхньої плідної взаємодії з контрагентами та соціальним оточенням, а отже — запорука їхнього економічного успіху.

Високий рівень довіри до окремої організації або економіки країни загалом сприяє взаємодії, співпраці з нею, зростанню інвестицій та наданню кредитів на вигідних умовах. Гарні економічні показники зумовлюють зростання довіри інвесторів, кредиторів, партнерів та інших контрагентів. Натомість недовіра означає відмову кредиторів у наданні кредитів на прийнятних умовах або взагалі їх ненадання, відмову потенційних інвесторів від інвестування, ігнорування товарів та послуг споживачами. Як зауважував У.Бек, “систематична *втрата довіри* змушує споживачів скрізь бачити ризики”, а отже, “чим менше довіри, тим більше ризиків” [Бек, 2007: с. 155]. Таким чином, втрата довіри збільшує економічні ризики, тоді як наявність довіри є запорукою стабільності та впевненості в економічних відносинах, зменшення транзакційних втрат у перебігу їх. Тобто йдеться фактично про функцію забезпечення економічної ефективності.

У проаналізованих вище тлумаченнях функціональності довіри в макроекономічних відносинах простежуються описи окремих функцій останньої, які були зауважені й перелічені Заболотною, Дворяновим та Веселовим у межах економіки, суспільства і загалом соціального простору (див. табл.).

Разом із тим у таблиці подано одну вкрай важливу функцію довіри в макроекономічних відносинах, яку опосередковано зауважили М.Вебер, Е.Гіденс, У.Гартнер та М.Лоу, а також описав Ф.Фукуяма і яка не була виокремлена в межах згаданих вище переліків функцій довіри. Ідеться про функцію вможливлення інноваційного розвитку економіки суспільства за-

вдяки виникненню найрізноманітніших типів соціальних контактів, що сприяють упровадженню нових форм організації, поширенню та прийняттю нових складників матеріальної й духовної культури. Зрештою, зазначену функціональність довіри стосовно інновацій наголошує дослідник дифузії інновацій у суспільстві Е.Роджерс: “Успіх агента змін у забезпеченні впровадження інновації серед клієнтів позитивно скорельований із рівнем їхньої довіри до нього” [Роджерс, 2009: с. 421]. Тобто тут позитивним чинником є віра клієнтів у фахову компетентність агентів просування інновацій, віра в надійність їх як джерела інформації про корисність інновації та доцільність її упровадження. При цьому можуть даватися ознаки й соціальні характеристики агентів (соціально-економічний статус, етнічне походження тощо). Тож далі наявний перелік відомих функцій довіри в економічних відносинах слід удосконалити виокремленням у його межах інноваційної функції довіри, або функції сприяння інноваціям.

Таблиця

Концептуалізації функцій довіри теоретиками

Функція довіри	Опис функції у працях теоретиків*
Соціальна інтеграція (згуртування та кооперація економічних суб'єктів)	Р.Д.Патнем: “Довіра сприяє співпраці. Що вищий рівень довіри у суспільстві, то більша ймовірність співпраці”
Сприяння соціальній та економічній морфогенезі (виникненню нових зв'язків та структур)	Н.Луман: “Той, хто виявляє довіру, значно розширює свій потенціал дії... Так відкривається доступ до більших можливостей комбінування...” Ф.Тьоніс: “контракти... ґрунтуються на вірі та довірі” К.Ероу: “...фактично кожна комерційна угода містить елемент довіри, особливо довготермінова угода”
Соціальна легітимація (визнання та прийняття економічних інституцій)	Дж. Коулмен: “...функціонування економічних інститутів і теорія цього функціонування передбачають наявність довіри як своєї основи”
Забезпечення економічної та соціальної ефективності	Ф.Фукуяма: “...добробут країни, а також її конкурентна спроможність на тлі інших країн зумовлюються... притаманним їй суспільству рівнем довіри” К.Ероу: “...економічна відсталість у світі великою мірою пояснюється браком взаємної довіри”
Уможливлення інноваційного розвитку економіки суспільства	Ф.Фукуяма: “Якщо люди, котрі працюють разом... довіряють один одному... витрати виробництва будуть меншими. Суспільство, де це відбувається, має більше можливостей упроваджувати нові форми організації, оскільки високий рівень довіри вможливає виникнення найрізноманітніших типів соціальних контактів”

* У таблиці наведено фрагменти тез, розглядуваних у тексті з посиланнями на джерела.

Висновки

Довіра в економічних відносинах виконує низку важливих соціальних функцій, серед яких передусім: а) соціальна інтеграція, тобто сприяння

згуртуванню та кооперації економічних суб'єктів; б) сприяння соціальній та економічній морфогенезі, тобто виникненню нових економічних і соціальних зв'язків та структур; в) соціальна легітиміація, тобто визнання та прийняття соціальним загалом різних економічних інститутів і верств; г) забезпечення економічної та соціальної ефективності господарських відносин; д) уможливлення інноваційного розвитку економіки суспільства. Остання функція реалізується через виникнення завдяки довірі найрізноманітніших типів соціальних контактів, що сприяють появі та впровадженню нових форм організації, поширенню та прийняттю нових складників матеріальної й духовної культури. Відтак, довіру в макроекономічних відносинах можна розглядати як одну зі складових соціального потенціалу інноваційного розвитку економіки суспільства. З огляду на неабияку конструктивну функціональність довіри в економічних відносинах необхідно узагальнити досвід вивчення останньої в сучасному українському суспільстві, щоб оцінити міру виконання нею властивих їй функцій у вітчизняному контексті. Власне це й становитиме предмет подальших розвідок.

Джерела

- Агеєв О. Гроші як універсальна довіра. Виступ на Міжнародних філософсько-економічних читаннях “Людина у світі грошей” (Львів) / О. Агеєв // Філософська думка. — 2009. — № 2. — С. 42–43.
- Алексеева А. Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различения / А. Алексеева // Социальная реальность. — 2008. — № 7. — С. 85–98.
- Алишев Т.Б. Основные теоретические подходы к интерпретации феномена доверия в социологии / Т.Б. Алишев // Ученые записки Казанского университета. — 2009. — Т. 151, кн. 5, ч. 1. — С. 22–29. — (Серия “Гуманитарные науки”).
- Барсукова Ю. Вынужденное доверие сетевого мира / Ю. Барсукова // Политические исследования. — 2001. — № 2. — С. 52–60.
- Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономика / Бек У.; пер. с нем. — М.: Прогресс-Традиция; Издат. дом “Территория будущего”, 2007. — 464 с. — (Серия “Университетская библиотека Александра Погорельского”).
- Бурдьє П. Практичний глузд / Бурдьє П.; пер. з франц. — К.: Укр. центр духов. культури, 2003. — 503 с.
- Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Валлерстайн И.; пер. с англ. — М.: СПб.: Университет. книга, 2001. — 416 с.
- Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / Вебер М.; пер. з нім. — К.: Основи, 1994. — 262 с.
- Вишняк О. Довіра до політичних інститутів: поняття, показники та тенденції змін / О. Вишняк // Українське суспільство 1992–2010: соціологічний моніторинг; за ред. В. Ворони, М. Шульги. — К.: Ін-т соціології НАН України, 2010. — С. 24–39.
- Гарфинкель Г. Понятие “доверия”: доверие как условие стабильных согласованных действий и его экспериментальное изучение / Г. Гарфинкель; пер. с англ. В.Г. Николаева // Социальные и гуманитарные науки: отечественная и зарубежная литература: реферативный журнал. — 1999. — № 4. — С. 126–166. — (Серия 11 “Социология”).

Гарфинкель Г. Понятие “доверия”: доверие как условие стабильных согласованных действий и его экспериментальное изучение / Г. Гарфинкель ; пер. с англ. В.Г. Николаева // Социальные и гуманитарные науки: отечественная и зарубежная литература : реферативный журн. — 2000. — № 1. — С. 146–184. — (Серия 11 “Социология”).

Головаха Е.И. Постсоветская деинституционализация и становление новых социальных институтов в украинском обществе / Е.И. Головаха, Н.В. Панина // Избранные труды по социологии : в 3 т. Т. 1 : Вопросы теории, методологии, технологии социологического исследования и профессиональной этики / сост., ред., вступ. статья Е.И. Головахи. — К. : Факт, 2008. — С. 63–86.

Грамши А. Тюремные тетради : в 3 ч. / Грамши А. ; пер. с итал. — М. : Политиздат, 1991. — Ч. 1. — 560 с.

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

Дворянов А.А. Социальные функции доверия [Электронный ресурс] / А.А. Дворянов // Регион: экономика и социология. — 2006. — № 4. — С. 130–141. — Режим доступа к журн. : <http://ecsocman.hse.ru/region/msg/23549819.html>.

Дементьев В.Е. Доверие — фактор функционирования и развития современной рыночной экономики / В.Е. Дементьев // Российский экономический журнал. — 2004. — № 8. — С. 46–65.

Энгельс Ф. Начерки до критики політичної економії / К. Маркс, Ф. Энгельс // Твори ; пер. з 2-го рос. вид. — К. : Держполітвидав УРСР, 1958. — Т. 1. — С. 507–533.

Заболотная Г.М. Феномен доверия и его социальные функции / Г.М. Заболотная [Электронный ресурс] // Вестник РУДН. — 2003. — № 1(4). — С. 67–73. — (Серия “Социология”). — Режим доступа : <http://scilance.com/library/book/5052>.

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

Зиммель Г. Філософія грошей / Зиммель Г. ; пер. з нім. — К. : Промінь, 2010. — 504 с.

Козырева П.М. К вопросу о доверии в трудовых коллективах / П.М. Козырева // Социологические исследования. — 2008. — № 11. — С. 24–33.

Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопросы экономики. — 2003. — № 9. — С. 15–27.

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

Кузина О.Е. Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования / О.Е. Кузина, Д.Х. Ибрагимова // Мониторинг общественного мнения. — 2010. — № 4 (98). — С. 26–39.

Кузина О.Е. Формирование доверия в массовом инвестиционном поведении / О.Е. Кузина // Социологический журнал. — 1999. — № 1–2. — С. 171–181.

Левада Ю. Механизмы и функции общественного доверия / Юрий Левада // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. — 2001. — № 3. — С. 7–12.

Левашов В.К. Тревоги общества и доверие к государственным институтам / В.К. Левашов // Мониторинг общественного мнения. — 2005. — № 4. — С. 28–35.

Луман Н. Социальные системы: очерк общей теории / Луман Н. ; пер. с нем. — СПб. : Наука, 2007. — 644 с.

Макеев С.А. Институционализация доверия как механизм интеграции украинского общества / С.А. Макеев // Вісник Одеського національного університету. — 2003. — Т. 8, вип. 9. — С. 31–41. — (Серія “Соціологія і політичні науки”).

Малиш Л. Рівень (не)довіри українців до інститутів та посадовців / Ліна Малиш // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2012. — № 2. — С. 35–52.

Маркс К. Буржуазія і контрреволюція / К. Маркс, Ф. Енгельс // Твори ; пер. з 2-го рос. вид. — К. : Держполітвидав УРСР, 1960. — Т. 6. — С. 107–130.

Маркс К. Зауваження на книгу А. Вагнера “Підручник політичної економії” / К. Маркс, Ф. Енгельс // Твори ; пер. з 2-го рос. вид. — К. : Держполітвидав УРСР, 1964. — Т. 19. — С. 357–385.

Маркс К. Процес виробництва капіталу / К. Маркс, Ф. Енгельс // Твори ; пер. з 2-го рос. вид. — К. : Держполітвидав УРСР, 1963. — Т. 23. — 848 с. — (Т. 1 “Капіталу”).

Маркс К. Процес капіталістичного виробництва, взятий в цілому / Маркс К., Енгельс Ф. // Твори ; пер. з 2-го рос. вид. — К. : Держполітвидав УРСР, 1965. — Т. 25, ч. II. — 513 с. — (Т. 3 “Капіталу”, ч. II, розд. 29–52).

Мартинюк І. Довіра як соціопсихічний феномен / І. Мартинюк // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2000. — № 3. — С. 181–184.

Мартинюк І. Соціологія довіри в українських реаліях / І. Мартинюк, Н. Соболева // Соціальні виміри суспільства : зб. наук. пр. ; вип. 4 (15). — К. : ІС НАНУ, 2012. — С. 78–112.

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях / Х. Олдрич // Западная экономическая социология : Хрестоматия современной классики / [сост. и науч. ред. В.В. Радаев] ; пер. М.С. Добряковой. — М. : Рос. полит. энцикл. (РОССПЭН), 2004. — С. 211–225.

Панина Н.В. Образ жизни и психологическое состояние населения в условиях перехода от тоталитаризма к демократии / Е.И. Головаха, Н.В. Панина // Избранные труды по социологии : в 3 т. Т. 2 : Теория, методы и результаты социологического исследования образа жизни, психологического состояния и социального самочувствия населения / сост., ред., вступ. статья Е.И. Головахи. — К. : Факт, 2008. — С. 5–173.

Панина Н.В. Отношение к политике, властным структурам и политическим лидерам / Е.И. Головаха, Н.В. Панина // Избранные труды по социологии : в 3 т. Т. 3 : Социология политики, национальных отношений, общественного мнения и социальная психиатрия / сост., ред., вступ. статья Е.И. Головахи. — К. : Факт, 2012. — С. 7–20.

Патнам Р.Д. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії / Р.Д. Патнам, Р. Леонарді, Р.Й. Нанетті ; пер. з англ. — К. : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. — 302 с.

Роджерс Е.М. Дифузія інновацій / Еверетт М. Роджерс ; пер. з англ. — К. : Києво-Могилянська академія, 2009. — 591 с.

Свеженцева Ю.А. Доверие населения к милиции как потенциал и результат их сотрудничества / Ю.А. Свеженцева // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу суспільства : зб. наук. пр. — Х. : Вид. центр Харків. нац. ун-ту ім. В.Н. Каразіна, 2003. — С. 335–340.

Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен ; пер. с англ. — М. : Идея-Пресс, 2002. — 256 с.

Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; пер. з англ. — К. : Port-Royal, 2001. — 594 с.

Соболева Н.І. Соціологія суб'єктивної реальності / Н.І. Соболева. — К. : ІС НАНУ, 2002. — 296 с.

Тьоніс Ф. Спільнота та суспільство. Основні поняття чистої соціології / Тьоніс Ф. ; пер. з нім. — К. : Дух і літера, 2005. — 262 с.

Фреик Н.В. Концепция доверия в исследованиях П. Штомпки / Н.В. Фреик // Социологические исследования. — 2006. — № 11. — С. 10–18.

Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели на пути к процветанию ; пер. с англ. / Фукуяма Ф. — М. : АСТ : Ермак, 2004. — 730, [6] с.

Штомпка П. Доверие — основа общества / П. Штомпка ; пер. с польск. Н.В. Морозовой. — М. : Логос, 2012. — 440 с.

Экономика и социология доверия / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, В.Н. Минина и др. ; под ред. Ю.В. Веселова. — СПб. : Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2004. — 192 с.