

Липов В. *СОЦІАЛЬНА ДОВІРА ЯК ЦІННІСТЬ, ІНСТИТУЦІЯ ТА ІНСТИТУТ* / В. ЛПОВ // Праці наукового товариства ім. Шевченка. Том LI. Економічний збірник. Том 1. / НТШ; Західний науковий центр НАН України і МОН України. - Львів, НТШ, 2017. - С. 112 - 126. (0,9 ум. друк. арк.) (International Copernicus Index)

Актуальність проблеми. Економічні системи можуть кардинально відрізнятись одна від іншої не просто за особливостями інституційного устрою, але за самими світоглядними принципами. Спектр цих відмінностей коливається від систем, побудованих на колективістських, комунітарних засадах до індивідуалістських. Бурхливий розвиток цілої низки країн Сходу демонструє можливість ефективного пристосування до функціонування в умовах ринкової економіки альтернативних індивідуалізму настанов соціальної взаємодії. Дослідження Ф. Фукуяма показало, що в обох випадках успіх або невдача виявляються пов'язаними з розповсюдженням у суспільстві міжособистісної довіри¹. Навколо довіри вибудовується успіх систем, що спираються як на пріоритет індивідуального інтересу, так і на акценті на цінностях колективізму. Ключового значення набуває комплементарність, єдність і взаємодоповнюваність елементів інституціональної системи, у тому числі й тих їх складових, які стосуються забезпечення міжособистісної довіри в суспільстві.

Особливості довіри, як регулятора соціально-економічної взаємодії, елементу інституціональної архітекtonіки соціально-економічних систем є те, що вона може проявлятися й як ціннісна установка, й як базовий інститут, може втілюватися у великому різноманітті інституціональних форм (інституцій, як норм соціальної взаємодії та інститутів, як організаційних форм її забезпечення). Зазвичай дослідники не звертають увагу на цю інституціональну багаторівневість довіри. Однак коли мова йде про необхідність формування й розвитку довіри в суспільстві таке розмежування отримує особливе значення.

¹ Фукуяма Ф. Доверие / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ, 2004. – 733 с.

Адже елементи різного рівня інституціональної архітектоніки мають суттєво відмінний часовий діапазон трансформацій, вимагають відмінних інструментів та механізмів її здійснення.

Мета дослідження. Відповідно зростає значення дослідження елементарних складових, структури, інструментів та механізмів вбудовування довіри на всіх рівнях ієрархії підстав інституціональної архітектоніки соціально-економічних систем. Саме ця проблема і є метою пропонованої роботи.

Огляд літератури. Цілком закономірно в період формування та розвитку ринкової економіки зростає увага до проблеми довіри як важливого компоненту соціальної взаємодії. Традиції її вивчення закладають такі мислителі минулого як Г. Гроцій, Дж. Локк, Т. Гоббс, Ж.-Ж. Руссо, І. Кант, Р. Емерсон, Е. Дюркгейм. Звертає увагу на значимість довіри в господарській діяльності й А. Сміт². Філософський аналіз проблеми доповнюється економічним, психологічним, соціологічним, правовим.

До дослідження цього явища соціального життя наприкінці 70-х рр. звертається Н. Луман³. Варте уваги колективне дослідження «Довіра, маркетинг і руйнування кооперативної взаємодії» за редакцією Д. Гамбетти⁴, Нова хвиля інтересу до проблеми довіри наприкінці 80-х - початку 90-х рр. зумовлюється входженням розвинених країн заходу в епоху постіндустріальних перетворень. Важливе місце серед публікацій вказаного періоду займає «Економіка довіри» Дж. Уїтні⁵. Проблемі підвищення рівня довіри в комерційних організаціях як інструменту забезпечення ефективності їхньої діяльності присвячена робота Р. Шо⁶. Значно розширюють коло довіри в сфері бізнесу С. Кові мл. та Р. Мерріл⁷. До дослідження природи довіри звертаються такі суспільствознавці як Е. Гіденс⁸,

² *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 958 с.

³ *Luhmann N.* (1979) Trust and Power: Two Works / N. Luhmann. – Chichester : John Wiley&Sons.

⁴ *Gambetta, G.* (1988) Trust, Marketing and Breaking Cooperative Relations / G. Gambetta ed., – Oxford – Cambridge : Polity Press.

⁵ *Whitney J.* (1993) The Economics of Trust. Liberrating Profits and Restoring Corporate Vitality / J. Whitney . – New York : McGraw-Hill. – 236 p.

⁶ *Шо Р.* Ключи к доверию в организации. Результативность. Порядочность. Проявление заботы / Р. Шо. – М. : Дело, 2000. – 178 с.

⁷ *Кови С. мл.* Скорость доверия. То, что меняет все / С. Кови мл, Р. Меррил. – М. : Альпина паблишер, 2015. – 426 с.

⁸ *Giddens A.* (1990) The Consequences of Modernity / A. Giddens. – Cambridge : Polity Press.

А. Селигмен⁹, П. Штомпка¹⁰. Психологічні витoki довіри досліджує Є. Ільїн¹¹. Дж. Хоскінг простежує історичну різницю форм міжособистісної довіри з давніх часів до сучасного світу, який, за твердженням автора, розривається між Богом та Мамоною¹².

Дж. Ходжсон неодноразово вказує на довіру як необхідну передумову забезпечення різних складових функціонування інституціональних систем¹³. Ш. Бегельсдейк та Р. Маселанд присвячують довірі окрему главу свого дослідження місця культури в сучасній економічній теорії¹⁴. На етичний рівень виносить конфлікт довіри й влади Г. Френкель¹⁵.

Особливе місце займають праці, що висвітлюють природу та значення довіри в грошовій сфері. До проблеми довіри як чинника грошової політики звертаються Р. Макдональд і Р. Милбурн¹⁶. Представники австрійської школи основу довіри до грошової системи бачать у допущенні вільної конкуренції в цій сфері. Ф. Хайек вбачає вирішення проблеми довіри в допущенні вільного обігу приватних грошових знаків¹⁷. За вільний ринок грошей ратує й М. Ротбард¹⁸. Полум'яним памфлетом на користь повернення довіри у соціально-економічну сферу, підтримки її ролі як інструменту фінансової стабільності та процвітання виглядає робота Дж. Хоскінга¹⁹. Особливий інтерес представляє робота сучасних французьких учених М. Аглієти й А. Орлеана «Гроші між насильством і довірою»²⁰. Вчені засновують свою концепцію на ствердженні про катарлістську

⁹ Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен. – М. : Идея-Пресс, 2002.

¹⁰ Sztompka P. (1999) Trust. A Sociological Theory / P. Sztompka. – Cambridge : University Press.

¹¹ Ильин Е. Психология доверия / Е. Ильин. – СПб. : Питер, 2013. – 288 с.

¹² Хоскинг Дж. Доверие : история / Дж. Хоскинг. – М. : РОССПЭН, 2016. – 296 с.

¹³ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.

¹⁴ Бёгельсдейк Ш. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности / Ш. Бёгельсдейк, Р. Маселанд. – М. : Изд-во ин-та Гайдара 2016. – С. 220 – 274.

¹⁵ Francel H. (1977) Money: Two Philosophies. The Conflict of Trust and Authority / H. Francel. – Oxford : Basil Blackwell.

¹⁶ Макдональд Р. Новые разработки в денежной теории / Р. Макдональд, Р. Милбурн // Панорама экономической мысли конца XX столетия / под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарт. – СПб. : Эконом. школа, 2002. – С. 351–382.

¹⁷ Хайек Ф. Частные деньги / Ф. Хайек. – М. : ИНМЭ, 1996. – 230 с.

¹⁸ Ротбард М. Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества / М. Ротбард. – Челябинск : Социум, 2003. – 166 с.

¹⁹ Хоскинг Дж. Доверие: деньги, рынок и общество / Дж. Хоскинг. – М. : МШПИ, 2012. – 80 с.

²⁰ Аглиета М. Деньги между насилием и доверием / М. Аглиета, А. Орлеан. – М., Изд-во ГУ ВШЭ, 2006. – 366 с.

або інституціональну природу грошей, відсутність в них товарної вартості. Вони стверджують, що в умовах сучасної економіки саме довіра до грошової системи перетворюється в ключовий елемент забезпечення її стабільності.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Цілком очікувано спільною рисою вказаних робіт є акцент на інституціональній природі довіри. Разом із тим поза увагою дослідників за виключенням П. Штомпки та С. Кові, лишаються *суттєві відмінності між довірою як ціннісною установкою, довірою як інституцією і довірою інститутом*. С. Кові акцентує в своєму дослідженні увагу на багаторівневій структурі довіри. Виділяється п'ять її хвиль - довіра на рівнях особистості, відносин, організацій, ринку, суспільства в цілому. Запропонована класифікація виявляється в значній мірі близькою до ієрархії підстав інституціональної архітекtonіки соціально-економічних систем, модель якої запропоновано автором²¹.

Основні результати дослідження. Побудована на основі концепцій інституціональної архітекtonіки та комплементарності соціально-економічних систем модель ієрархії складових інституціональної довіри в соціально-економічних системах дозволяє виявити та обґрунтувати відмінності довіри як *цінності, інституціональної форми*, що може втілюватися в безлічі варіантів *інституцій* та *інститутів* і *базового інституту довіри*. На Рис. 1 представлено структуру основних інституційних форм довіри як елементу інституціональної системи.

В межах *Західної, ринкової інституційної матриці* й відповідного базового інституту, що є її елементом, вони вибудовуються на основі ізоморфізму соціальним орієнтаціям ціннісної системи, що є характерним для культур Заходу, відповідно до цінностей *індивідуалізму* (переважно англосаксонські країни) або *корпоративізму* (переважно країни

²¹ Липов В. Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем / В. Липов // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – Том 4, № 1. 2012. – С. 25 – 42.; Липов В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем / В. Липов. – Х.: Изд-во ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 484 с.

континентальної Європи). Інституційна система вибудовується на основі **принципу комплементарності**. Але поряд з ними в межах базового інституту інституційної матриці цілком можуть існувати **компенсаційні** інституції та інститути, характерні для країн **колективістської** культури (переважно країни східної Азії, Ісламські країни).

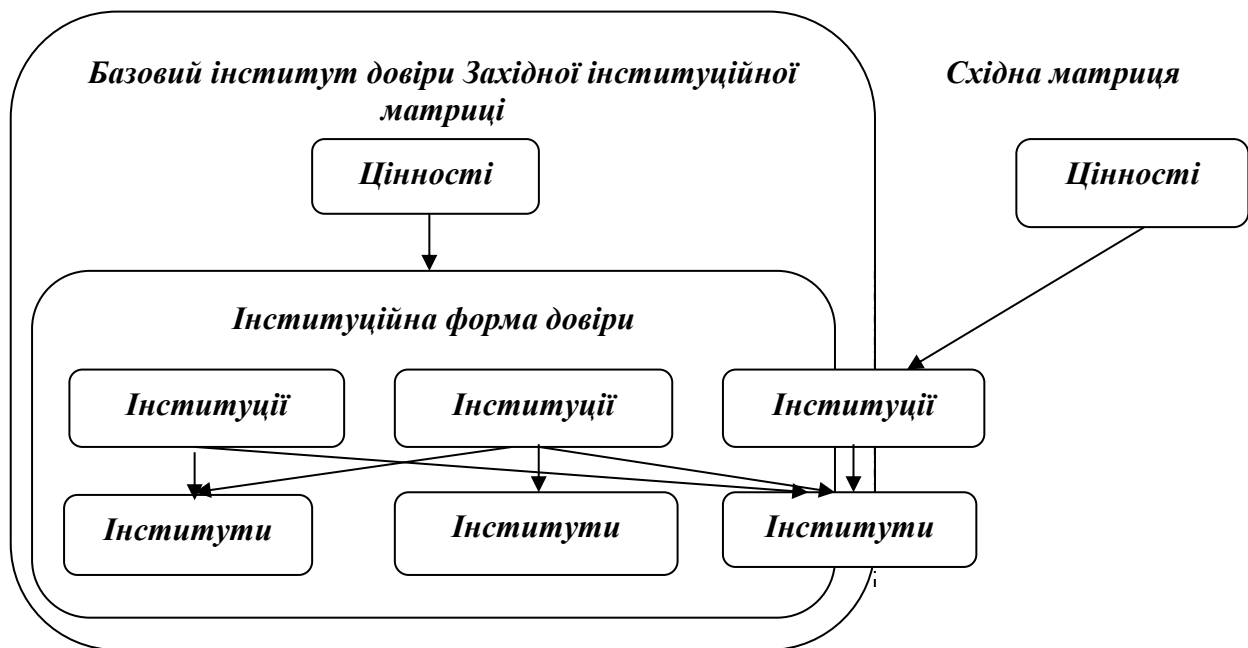


Рис. 1. Довіра як елемент інституційної системи

Компенсаційні інституціональні форми доповнюють дію основних у випадках, коли останні за певних причин, перш за все нездатність пристосуватися до швидкої зміни середовища господарювання, виявляються неспроможними ефективно виконувати свої функції в системі. Потрібен час для їх пристосування. Одночасно у протилежній за соціальними орієнтаціями інституціональній матриці виявляються інституції або інститути, здатні на тимчасовій основі замінити дію основних для даної матриці. Таке запозичення компенсаційних інститутів протилежної інституційної матриці стає основою **гетерогенізації** соціально-економічних систем.

Що являють собою цінності довіри? Будемо відштовхуватися від визначення **цінності** як *стабільного, об'єктивованого, суб'єктивно-*

психологічного, регулятивного внутрішнього відношення особистості до оточуючого світу, що визначає світогляд, націленість і характер її економічної активності²². Відповідно **довіра як цінність** характеризує суб'єктивно-етичний аспект відношення особистості до соціального оточення, очікування відносно поведінки інших людей у майбутньому, яке зумовлює стратегію її поведінки в умовах неможливості контролю за ситуацією. Ключового значення набувають такі характеристики довіри як *орієнтація на майбутнє, поведінку інших людей, певні очікування від них і дію, засновану на цих припущеннях*.

Ціннісні орієнтації як правило ретранслюються та й втілюються одночасно у багатьох інституціях та інститутах, тим самим закладаючи передумови їх комплементарності за ознакою *подоби*. Так, співвідношення індивідуалізм / колективізм втілюється в комплексах базових політичних, правових, економічних інститутів (дистанція міжособистої довіри в суспільстві, відносини між учасниками процесу суспільного відтворення, джерела права, характер делегування влади, державний устрій). В той же час, в одному інституті та інституції, за звичай, відбивається комплементарне поєднання одразу кількох ціннісних орієнтацій (власність як результат відмінних варіантів поєднання дистанції влади, пріоритету особистого або суспільного, відношення суспільних норм, невизначеності, міри довіри в суспільстві).

Включення *цінностей* в інституційну систему зумовлене їх впливом на сприйняття або відмову від фіксованих в інституціях або інститутах формах соціальних відносин. Саме цінності визначають наявність або відсутність **структурної комплементарності** (СК) між окремими інституціями, інститутами та їх блоками (Рис. 2).

²² Липов В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці. Монографія / В. Липов. – Х.: НФаУ, 2004. – С. 78.

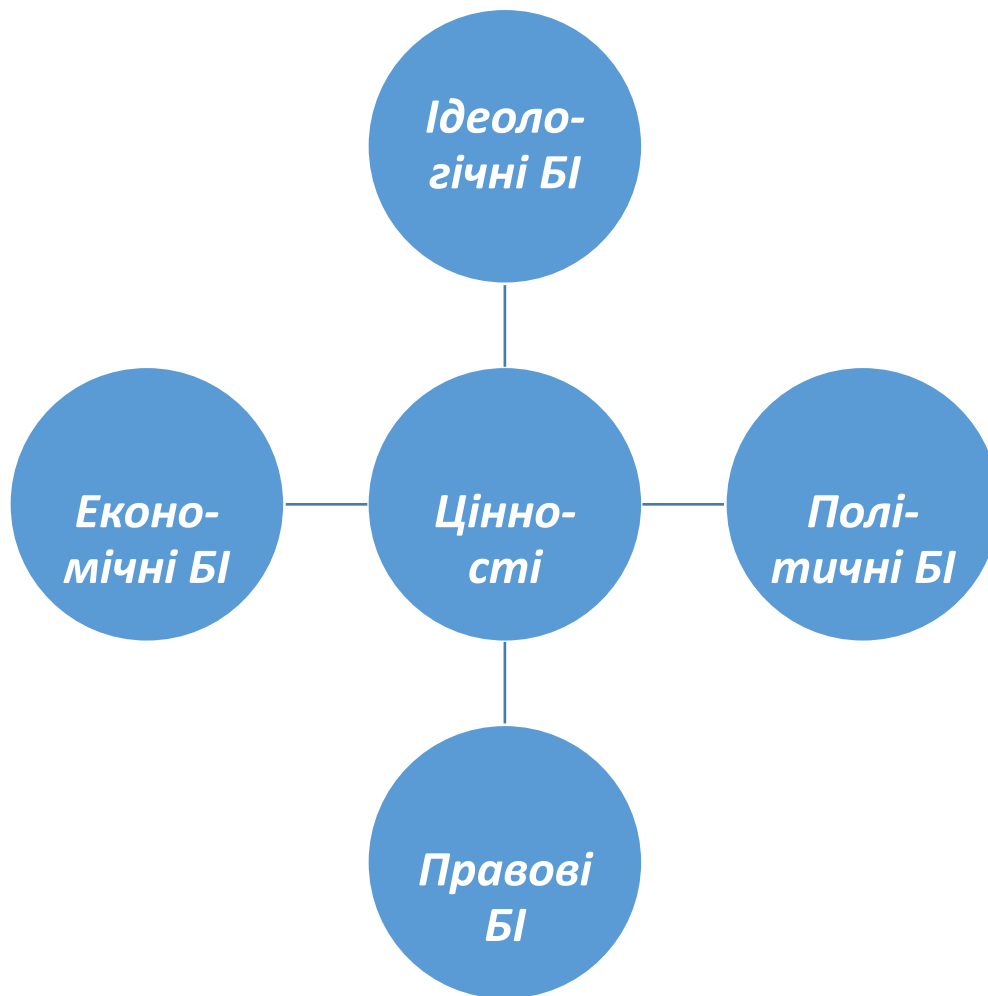


Рис. 2. Цінності та базові інститути (БІ)

Зіставлення матриці норм, запропонованої Ф. Фукуямою²³ і моделі довіри А. Журавльової та А. Купрейченко дозволяє отримати графічну інтерпретацію довіри (Рис. 3). Останні пропонують розглядати довіру як підсумкову складову впливу двох факторів - *рівня контролю* й *ступеня невизначеності ситуації*. Результатом стає формування п'яти варіантів *відношення* суб'єктів до ситуації: за можливості контролю й низької невизначеності – *ощадливість*; за можливості контролю й високої невизначеності – *контроль*; за неможливості контролю й низької невизначеності – *упевненість*; за неможливості контролю й високої невизначеності – *віра*; за *помірних показників невизначеності й обмежених*

²³ Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ, 2003. – С. 203.

можливостях контролю - *довіра*²⁴. Варто зазначити, що мова йде про розуміння довіри *саме як цінності*, на відміну від *інституції*, що за своєю суттю забезпечує визначеність, передбачуваність, повторюваність, окреслює поведінку економічних суб'єктів.

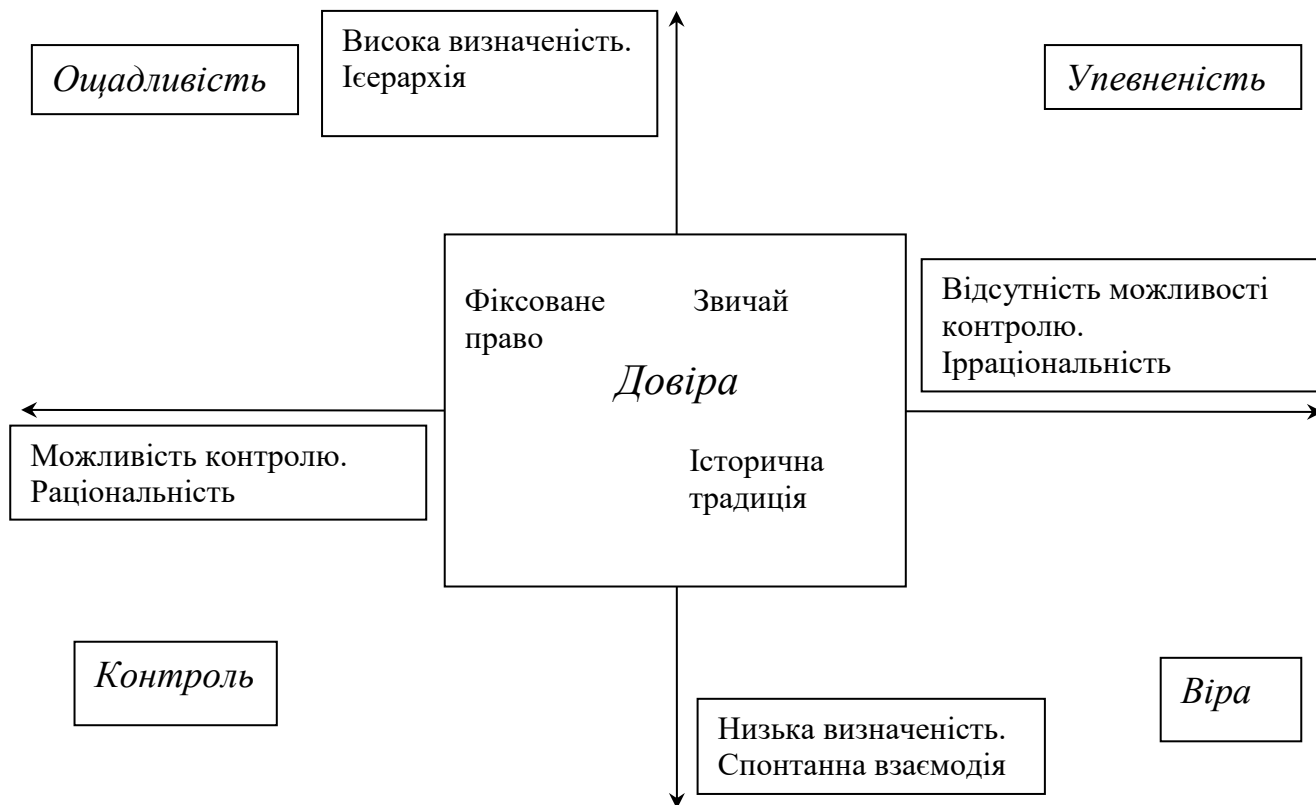


Рис. 3. Довіра на шкалі норм і відношення до суб'єктів до визначеності ситуації

Деякі складності викликає визначення *відмінності цінностей довіри від інституцій довіри*. Адже вони дуже тісно пов'язані між собою, другі безпосередньо впливають із перших, ґрунтуються на них. Часто в літературі, присвяченій дослідженню довіри, відбувається мимовільне їх змішування, поєднання. Але якщо *цінності* характеризують *відношення* особистості до оточуючого світу, то *інституції* – певні загальновизнані алгоритми *відносин* між суб'єктами господарювання. Розрізнення цих понять набуває практичного значення в умовах орієнтації на їх трансформацію. Це пов'язано з суттєвими

²⁴ Журавлев А. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А. Журавлев, А. Купрейченко. – М.: ИП РАН, 2003. - С. 216 - 217.

відмінностями у можливостях, інструментарії, методах, часових об'рях здійснення відповідних змін.

Як ми вже зазначили, під довірою розуміється одночасно характер **відношення** особистості до інших людей (*ціннісне відношення*), і *інституція, що регламентує відносини* між ними в конкретному суспільстві. Рис. 4.1, 4.2 ілюструють відмінність між *цінностями* та *інституціями*. Якщо перші (Рис. 4.1) – *одностороннє* відношення суб'єкту інституційної взаємодії (СІВ) до інших СІВ, а також до духовних і матеріальних об'єктом, які регулюють його діяльність, то інституції (рис. 4.2) – *взаємовідносини* між СІВ.

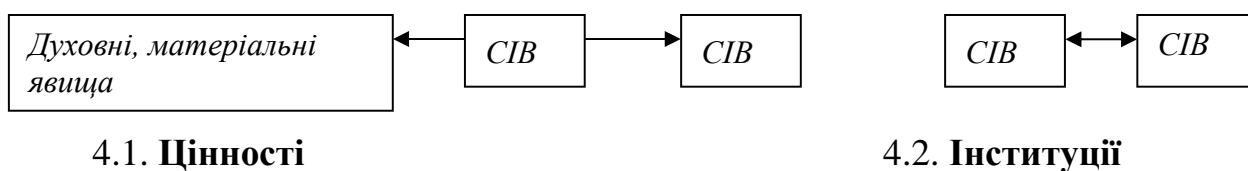


Рис. 4. Інституціональна взаємодія: цінності та інституції. СІВ – суб'єкт інституціональної взаємодії

Спробуємо на прикладі питань, що ставляться в дослідженні World Values Survey (хвиля 2010-2014 рр.), запропонувати спосіб визначення відмінностей між цінностями й інституціями довіри. Питання № 24 звучить таким чином: На Вашу думку, загалом, *чи можна довіряти* більшості людей *або треба бути* дуже обережним в стосунках з ними? Питання зі 102 по 107 - Скажіть, будь ласка, *наскільки ви довіряєте* різним категоріям людей? Члени Вашої сім'ї (102), Ваші сусіди (103), люди, з якими Ви особисто знайомі (104), люди з якими Ви уперше зустрілися (105), люди іншої релігії/віри (106), люди іншої національності (107). Питання № 160 В – Я *вважаю себе* людиною, що *в цілому довіряє* людям. Якщо питання № 24 (...*чи можна довіряти ... або треба бути* дуже обережним...) визначає **орієнтацію** опитуваного на те **як повинно бути** (*ціннісну орієнтацію опитуваного*), то питання № 102 – 107 (...*наскільки ви довіряєте*...) – **констатація** того, **як є насправді** (похідний від цінностей алгоритм соціальної взаємодії, *інституція, що зазвичай визначає поведінку опитуваного в подібній*

ситуації). Показовим виглядає питання № 160 В. Перша частина (Я вважаю себе) вказує на орієнтацію людини (цінність), але друга (в цілому довіряє) – констатує те, як є насправді (інституція).

Варті уваги результати опитування. Відповіді українців на питання 24, розподілилися наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

На вашу думку, загалом, чи можна довіряти більшості людей або треба бути дуже обережним в стосунках з ними?

	Усього	Стать		Вік		
		Чоловіки	Жінки	До 29	30-49	50 і більше
<i>Більшості людей можна довіряти</i>	23,1	23,0	23,0	25,1	22,2	22,8
<i>Необхідно бути дуже обережним</i>	70,3	70,2	70,3	69,2	71,4	70
<i>Відповідь відсутня</i>	1,6	1,5	1,7	1,2	1,6	1,9
<i>Не знаю</i>	4,9	4,9	5,0	4,6	4,8	5,2
<i>Кількість опитаних</i>	1500	675	825	340	489	672

Відповіді на питання 102-107 представлено у таблиці 2

Таблиця 2.

Скажіть, будь ласка, наскільки ви довіряєте різним категоріям людей?

Коло довіри	Довіряю повністю	Швидше довіряю	Швидше недовіряю	Недовіряю взагалі
<i>Члени Вашої сім'ї</i>	91,9	6,8	1,1	0,2
<i>Ваші сусіди</i>	23,1	54,8	17,9	4,3
<i>Люди, з якими Ви особисто знайомі</i>	18,3	67,2	12,9	1,5
<i>Люди, з якими Ви уперше зустрічаєтесь</i>	0,9	26,5	52,5	20,0
<i>Представники іншої релігії/віри</i>	3,0	42,2	41,5	13,3
<i>Представники іншої національності</i>	4,3	48,1	36,5	11,1

Графічне зображення градації кола довіри українців представлено на Рис. 5. Діаграма акцентує увагу на тому в якій мірі користуються довірою окремі групи контактерів. Вона демонструє яскраво виражену обмеженість кола довіри українців. Ситуація з розподілом довіри в суспільстві нагадує ту, що існувала в Південній Італії в середині ХХ століття. Вивченню її негативних наслідків

присвячене широко відоме дослідження Е. Банфілда «Моральні засади відсталого суспільства»²⁵. Причинно-наслідковий зв'язок між культурними цінностями, що підтримують незначну дистанцію довіри в суспільстві і гальмуванням економічного розвитку досліджує Л. Харрісон²⁶.

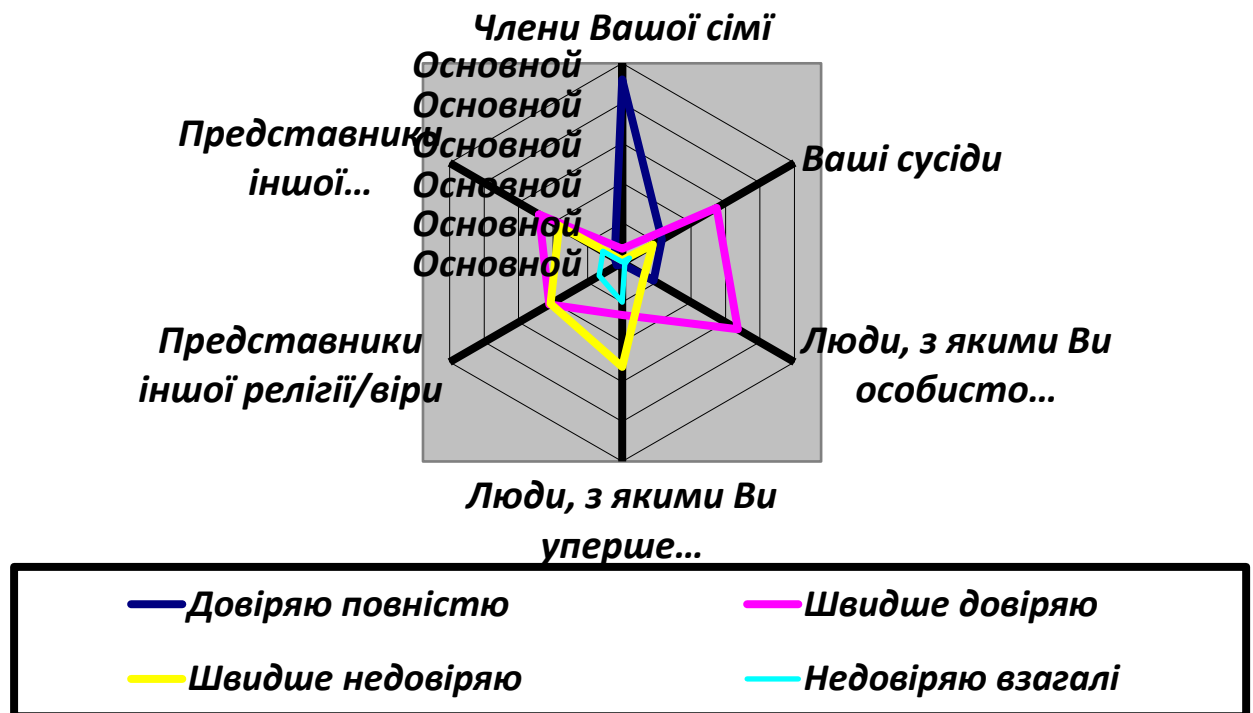


Рис. 5. Коло довіри українців за результатами дослідження World Values Survey (2010-2014)

Зміна ціннісних установок членів суспільства, «*цінностей довіри*» можлива лише у *довгостроковій перспективі*. Тільки окремі з елементів ціннісної системи змінюються у *середньостроковій проміжок часу*. Стихійно такі зміни трапляються під впливом кардинальних перетворень середовища господарювання. Цілеспрямована зміна ціннісних установок членів суспільства можлива лише за умов продуманої, послідовної, наполегливої політики держави. У якості ключових суб'єктів таких змін Л. Харрісон визначає сім'ю, державу,

²⁵ Banfield E. The Moral Basis of a Backward Society / E. Banfield. - Glencoe, Illinois : The Free Press, 1958. – 204 p.
²⁶ Харрісон Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма / Л. Харрісон. – М. : Мысль, 2014. – 286 с.

заклади освіти, засоби масової інформації, релігійні спільноти²⁷. В контексті подоби профілю кола довіри українців до того, що був характерним для Північної Італії середини ХХ ст., особливий інтерес представляє дослідження Р. Пантема. Автор акцентує увагу на ролі громадянського суспільства у трансформації цінностей та інституцій довіри в Італії²⁸.

Інституційні форми довіри – загально визнані норми соціальної взаємодії та їх комплекси, що забезпечують створення й підтримку довірчих відносин серед членів суспільства. Вони включають **інституції довіри та інститути забезпечення довіри**. **Довіра як інституція** – готовність до дії на основі нормативно врегульованих очікувань виконання соціальних зобов'язань з боку партнерів по взаємодії.

Важливим інструментом формування та підтримки соціальної довіри в суспільстві є система **організаційних форм** оптимізації транзакційних витрат і координації соціальної взаємодії (**інститутів**). **Інститути** – комплекси комплементарних інституцій, що забезпечують злагоджену взаємодію суб'єктів господарювання в межах виконуваних ними конкретних соціальних функцій або завдань. Основні групи інститутів – *общини, місцеві співтовариства, держава, ринки, мережеві структури та асоціації, міжфірмовий контракт, ієрархії (фірми, підприємства)*. В тій мірі, як кожна з перерахованих організаційних форм забезпечує злагоджену взаємодію серед учасників процесу суспільного відтворення в межах своїх завдань і покладених функцій усі вони можуть розглядатися **як інститути забезпечення довіри**. Разом із тим, особливого значення для підтримки міжособистісного довіри в суспільстві набувають інститути, які в якості своєї основної функції мають регламентацію соціальної взаємодії та контроль за виконанням відповідних норм.

Як це не парадоксально може здатися на перший погляд «інститути довіри» можна розподілити на дві групи – власне «**інститути довіри**» та «**інститути**

²⁷ Харрисон Л. Главная истина либерализма. Как политика может изменить культуру и спасти её от самой себя / Л. Харрисон. – М. : Новое издательство, 2008. – 282 с.

²⁸ Пантем Р. Творення демократії. Традиції громадської активності в сучасній Італії / Р. Пантем. – К. : Основи, 2001. - 302 с.

недовіри». До першої варто віднести ті інститути, що безпосередньо забезпечують виконання функцій підтримки соціальних відносин в суспільстві на тому рівні, який відповідає очікуванням його членів, створюють і підтримують вмотивовану ціннісними чинниками атмосферу суспільної довіри. До другої – інститути, на які покладається зовнішній контроль за дотриманням загальновизнаних норм соціальної взаємодії.

В останньому випадку інституціональні гарантії забезпечення довіри виявляються пов'язаними з діалектичною єдністю довіри і недовіри, контролю виконання норм соціальних відносин, контролю за діяльністю тих, хто покликаний цю довіру підтримувати. Варто зазначити, що в демократичних суспільствах, суспільствах, в яких зазвичай досить високий рівень розвитку «інститутів довіри» «інститути недовіри» також отримують потужний розвиток. Вони розглядаються саме як важливий інструмент підтримки довіри в суспільстві. І навпаки, в авторитарних суспільствах можливості і вплив «інститутів недовіри» мінімізуються. Більше того сама недовіра розглядається як зазіхання на владу.

Варто зазначити відмінності *механізмів підтримки соціальної довіри в суспільстві*, пов'язані з *мірою формалізації (формальні й неформальні)* та *ієрархізацією (ієрархічні та горизонтальні структури)* інститутів. Ці особливості впливають на інструментарій інституціональних трансформацій та їх часовий обрій. По-перше, якщо для ієрархічних (фірми, державні органи) структур одночасно характерні високі рівні як ієрархізації так і формалізації, то місцеві співтовариства в цьому контексті виглядають повною їх протилежністю. Відповідно значно легше проводити трансформації перших і суттєво обмежені інструменти для зміни других. По-друге, на рівень соціальної довіри, пов'язаний з діяльністю відповідної структури, впливає зміщення інституціональної рівноваги (комплементарність/некомплементарність) породжуваної змінами у зовнішньому середовищі. Відповідно змінюється функціональна ефективність, а отже і довіра до них. У випадку з формалізованими інститутами зміни-реагування, можна провести цілеспрямовано. У випадку з неформальними

інститутами зміни відбуваються стихійно, методом спроб і помилок. Відповідно міра довіри до трансформованого інституту виявляється одним із сигналів реагування, що стимулює подальше пристосування або інформує про досягнення ситуації інституціональної рівноваги.

Трансформація формалізованих ієрархічних організаційних структур (*«інститутів довіри» в широкому значенні цього терміну*) на перший погляд здається цілком можливою і порівняно легко здійсненою у *відносно короткі проміжки часу*. Прикладом таких змін є реформа правоохоронної системи (*«інститутів недовіри»*). Але і в цьому випадку ми зіштовхуємось із проблемами гальмування. Перш за все, вони пов'язані із тим, що створення нової або трансформація старої організаційної структури вимагає формулювання, перегляду, затвердження великої кількості нормативних документів. Більше того, ці документи необхідно довести, *допомогти засвоїти їх виконавцями та й тим, кого вони будуть стосуватися опосередковано*.

Отже ми виходимо на рівень норм соціальної взаємодії, *«інституцій довіри»*. І тут також виникає питання а *що ми маємо на увазі під «інституціями довіри»*. Саме на цьому рівні, на відміну від *«інститутів довіри»*, ми маємо справу з певними правилами міжсуб'єктної взаємодії, які можна розуміти як *нормативно регульовані очікування певної поведінки, виконання зобов'язань з боку партнерів по взаємодії*. Так само як і у випадку з інститутами, необхідним доповненням *«інституцій довіри»* стають *«інституції недовіри»*. Вони об'єднують елементи інституціональної архітекtonіки, що забезпечують контроль дотримання господарюючими суб'єктами *«інституцій довіри»*, процедури накладання і характер санкцій за їх невиконання.

Успіх трансформації *«інститутів довіри»* виявляється залежним від трансформації *«інституцій довіри»*. На цьому рівні ключового значення набувають міра формалізації інституцій, що підлягають реформуванню. Як і у випадку з інститутами формальні інституції відносно легко трансформувати використовуючи інструменти і механізми стимулювання і примусу що є в розпорядженні держави. Значно складніше трансформувати «неформальні

інституції». Адже зазвичай їх засвоєння відбувається несвідомо, в процесі повсякденного буття людини, шляхом копіювання поведінки оточуючих. Вони відносяться до *підсвідомого, мовчазного знання* й тісно пов'язані з ціннісними засадами національної культури господарювання. Їх зміна може виявитися ще складнішим завданням ніж зміна останніх, отже завданням *довготермінової перспективи*.

Базові інститути – це глибинні, історично усталені та постійно відтворювані *системи соціальних відносин у певному суспільстві*, що забезпечують його інтегрованість і виконують функцію регулювання основних підсистем суспільства – ідеології, політики, права, економіка. Базовий інститут – це *організована сукупність цінностей, інституцій та інститутів*. Він проявляє себе саме в їх взаємозв'язку, взаємозумовленості, комплементарності. Особливістю базового інституту довіри, що додає складнощів його дослідженню і може призводити до зайвої плутанини є те, що ми маємо справу з безпосереднім переплетінням в одній інституціональній структурі елементів, що відносяться до ідеологічного, політичного, правового, економічного рівня інституціональної матриці. Неможливо виокремити інституційні утворення які відносяться до одного із них у якості основного джерела формування базового інституту довіри. На рівні *базових ідеологічних інститутів* його складовими є інституційні елементи, які визначають співвідношення *індивідуалізм/ колективізм, стратифікація/егалітаризм, свобода/порядок*. Адже саме характер співвідношення перших двох альтернатив визначає хто/що є вихідним елементом побудови довіри, як розподіляються відносини між її членами, інституційні механізми підтримки довіри в суспільстві. Довіра/недовіра завжди є актом вільного вибору. Однак цей вибір виявляється пов'язаний з тим, що саме розуміється під впорядкованістю соціуму. На рівні *базових політичних інститутів* визначається характер довіри до принципів улаштування влади (*федерація/унітарна структура*), визначення владних повноважень (*вибірність і багатопартійність/призначення і однопартійність*), прийняття рішень (*демократична більшість/ одноголосність*), вирішення конфліктів

(*судові спори/адміністративні жалоби*). Правові передумови довіри і довіра до елементів правової системи визначаються на рівні *базових правових інститутів*. Відповідно визначається пріоритетність довіри до законодавчих актів затверджених в межах *прецедентного/кодіфікованого права*, заснованих на перевазі *індивіду/суспільства, деєтатизації/єтатизму*. На рівні *базових економічних інститутів* довіра забезпечує пріоритети у легалізації (*приватної/суспільної власності, найманої/службової праці, приватного/суспільного підприємництва, обміну/редистрибуції, прибутку/пропорційності, приватних/державних грошей, конкуренції/ координації*).

На прикладі довіри до грошей як базового інституту розглянемо вплив взаємозалежності, взаємодоповнюваності, комплементарності елементів довіри як інституціонального утворення.

Структурна та функціональна єдність, цільність, комплементарність інституціональних систем дозволяє дещо переглянути запропоновану графічну інтерпретацію довіри як елемента інституціональної системи і контексті її відношення до грошового обігу. *Структурна комплементарність* (СК) відображає міру ізоморфізму конкретного інституту організаційному принципу, покладеному в підставу інституціональної системи. У якості такого визнається пріоритет індивідуалізму або колективізму. Крайніми позиціями на шкалі будуть абсолютне домінування колективного (ієрархія) / індивідуального (спонтанний порядок) інтересу. *Функціональна комплементарність* (ФК) відображає рівень ефективності забезпечення інституціональною системою виконання функції забезпечення процесу суспільного відтворення. У цьому випадку крайніми позиціями на шкалі будуть ефективні (раціональні) / неефективні (нераціональні) інституціональні системи (Рис. 6). *Структурна довіра* формується в результаті відповідності особистісних цінностей суб'єктів господарювання та цінностей, які покладено в засади відповідних інституцій. *Функціональна довіра* – результат включення економічних суб'єктів в процес господарювання на основі взаємозацікавленості в результатах спільної діяльності.

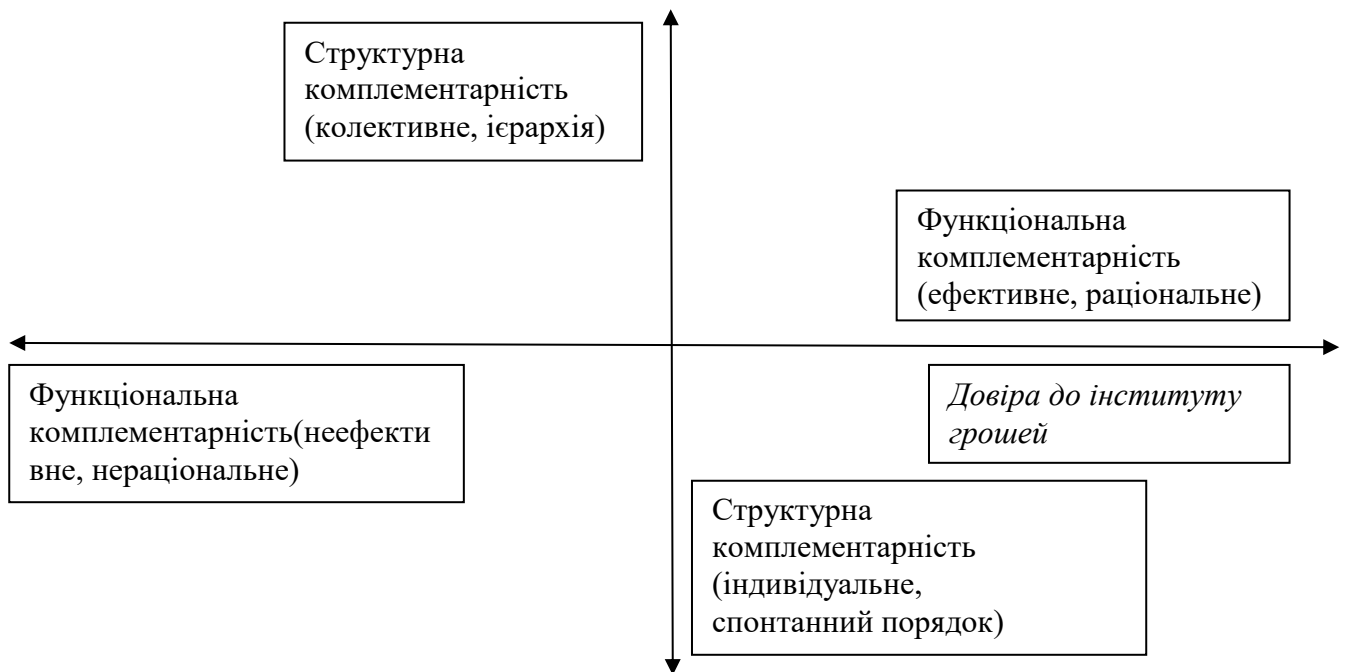


Рис. 6. Комплементарність інституціональної структури, довіра і відношення до грошей

Довіра до грошей в рамках СК передбачає по-перше, що норми, які регулюють грошові відносини, відповідають ціннісним переконанням індивідів, по-друге, система цих норм внутрішньо несуперечлива, комплементарна. Наявність протиріччя, інституціональна напруга в системі норм, що забезпечують функціонування грошової системи, буде підривати довіру до неї. СК відображає організаційну сторону забезпечення інституціонального складовій відтворювального процесу. І у випадку із грошовими системами, заснованими на домінуванні держави, і в ліберальних, багатокomпонентних приватних грошових системах, довіра за визначенням припускає відмову від абсолютизації й віри, і суцього прагматичного розрахунку відносно використовуваних грошей. Вона припускає усередненість, помірність співвідношення між сліпою вірою в гроші й розрахунком. Довіра на шкалі СК займає серединну позицію.

Довіра до грошей у рамках ФК пов'язана зі входженням господарюючого суб'єкта в суспільні відтворювальні відносини, опосередковувані грошима й ефективністю виконання ними своїх функцій. Ми маємо справу зі змістовною стороною інституціонального забезпечення процесу суспільного відтворення.

Домінуючий принцип устрою соціальної системи виходить на другий план. Головне - успішність виконання грошима своїх функцій. Саме завдяки формуванню сильних функціональних взаємозв'язків, що мінімізують спокуси опортуністичної поведінки економічних суб'єктів та формують об'єктивні підстави посилення функціональної довіри стає можливим поєднання в сучасних соціально-економічних системах амбівалентних за вихідними соціальним орієнтаціями інститутів, народження *гетерогенних систем*. У грошово-фінансовій сфері це може проявлятися через поєднання елементів систем банківського (Західна Європа, Японія) і ринкового (США) фінансування корпорацій.

Висновки. Серед ключових передумов творення простору суспільної довіри в Україні велике значення має необхідність врахування особливостей окремих елементів інституціонального середовища суспільної довіри, специфічних умов та можливостей їх трансформації. Найбільш рухливим елементом інституціональної архітектоники довіри є формальні інституції, спрямовані на врегулювання взаємних очікувань учасників соціальної взаємодії та інститути як комплекси комплементарних інституцій, покликаних забезпечувати взаємодію економічних суб'єктів в процесі виконання завдань відповідних організацій. Можливості їх трансформації пов'язані з поєднанням співвіднесеності впроваджуваних інституцій переважним ціннісним орієнтаціям національної культури господарювання та безпосереднім інтересам економічних суб'єктів. Зокрема довіри як цінності - суб'єктивно-етичного аспекту відношення особистості до соціального оточення, очікувань відносно поведінки інших людей у майбутньому, що зумовлює стратегію її поведінки в умовах неможливості контролю за ситуацією. Трансформація неформальних інституцій забезпечується еволюційним шляхом, як спонтанна реакція інституційної системи на зміни середовища господарювання. Довіра як базовий інститут - історично усталена та постійно відтворювана *система соціальних відносин*, що забезпечує його інтегрованість і виконує функцію

взаємопов'язаність інституційних елементів довіри між основними підсистемами суспільства – ідеології, політики, права та економіки. Формування атмосфери соціальної довіри в суспільстві можливе лише на основі опори на специфічні особливості базових інститутів. Можливості їх трансформації в коротко- та середнє строковій перспективі суттєво обмежені.

Література

1. Фукуяма Ф. Доверие / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ, 2004. – 733 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 958 с.
3. Luhmann N. (1979) Trust and Power: Two Works / N. Luhmann. – Chichester : John Wiley&Sons.
4. Gambetta, G. (1988) Trust, Marketing and Breaking Cooperative Relations / G. Gambetta ed., – Oxford – Cambridge : Polity Press.
5. Whitney J. (1993) The Economics of Trust. Liberrating Profits and Restoring Corporate Vitality / J. Whitney . – New York : McGraw-Hill. – 236 p.
6. Шо Р. Ключи к доверию в организации. Результативность. Порядочность. Проявление заботы / Р. Шо. – М. : Дело, 2000. – 178 с.
7. Кови С. мл. Скорость доверия. То, что меняет все / С. Кови мл, Р. Меррил. – М. : Альпина паблишер, 2015. – 426 с.
8. Giddens A. (1990) The Consequences of Modernity / A. Giddens. – Cambridge : Polity Press.
9. Селигмен А. Проблема доверия / А. Селигмен. – М. : Идея-Пресс, 2002.
10. Sztompka P. (1999) Trust. A Sociological Theory / P. Sztompka. – Cambridge : University Press.
11. Ильин Е. Психология доверия / Е. Ильин. – СПб. : Питер, 2013. – 288 с.

12. Хоскинг Дж. Доверие : история / Дж. Хоскингю – М. : РОССПЭН, 2016. – 296 с.
13. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
14. Бёгельсдейк Ш. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности / Ш. Бёгельсдейк, Р. Маселанд. – М. : Изд-во ин-та Гайдара 2016. – 464 с.
15. Francel H. (1977) Money: Two Philosophies. The Conflict of Trust and Authority / H. Francel. – Oxford : Basil Blackwell.
16. Макдональд Р. Новые разработки в денежной теории / Р. Макдональд, Р. Милбурн // Панорама экономической мысли конца XX столетия / под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарт. – СПб. : Эконом. школа, 2002. – С. 351–382.
17. Хайек Ф. Частные деньги / Ф. Хайек. – М. : ИНМЭ, 1996. – 230 с.
18. Ротбард М. Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества / М. Ротбард. – Челябинск : Социум, 2003. – 166 с.
19. Хоскинг Дж. Доверие: деньги, рынок и общество / Дж. Хоскинг . – М. : МШПИ, 2012. – 80 с.
20. Аглиета М. Деньги между насилием и доверием / М. Аглиета, А. Орлеан. – М., Изд-во ГУ ВШЭ, 2006. – 366 с.
21. Липов В. Институциональная комплементарность как фактор формирования социально–экономических систем / В. Липов // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – Том 4, № 1. 2012. – С. 25 – 42.
22. Липов В. Институциональная комплементарность социально–экономических систем / В. Липов. – Х.: Изд–во ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 484 с.
23. Липов В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці. Монографія / В. Липов. – Х.: НФаУ, 2004. – 184 с. (с. 78)

24. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ, 2003. – 474 с.
25. Журавлев А. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности / А. Журавлев, А. Купрейченко. – М.: ИП РАН, 2003.
26. Banfield E The Moral Basis of a Backward Society / E. Banfield. - Glencoe, Illinois : The Free Press, 1958. – 204 p.
27. Харрисон Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма / Л. Харрисон. – М. : Мысль, 2014. – 286 с.
28. Харрисон Л. Главная истина либерализма. Как политика может изменить культуру и спасти её от самой себя / Л. Харрисон. – М. : Новое издательство, 2008. – 282 с.
29. Пантем Р. Творення демократії. Традиції громадської активності в сучасній Італії / Р. Пантем. – К. : Основи, 2001. - 302 с.