

НАРОДНА УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ

О. Л. Яременко, О. В. Жуковська

**РОЛЬ ДОВІРИ В РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТИТУТІВ**

Монографія

Харків
Видавництво НУА
2015

УДК 330.341.2:330.16(477)
ББК 65.9 9(4УКР)011.3
Я 73

*Рекомендовано до видання Вченою Радою
Харківського гуманітарного університету
«Народна українська академія»
Протокол № 11 від 22.06.2015*

Р е ц е н з е н т и:

д-р екон. наук, професор В. М. Соболєв
д-р екон. наук, професор Т. М. Камінська
д-р екон. наук, професор Т. Є. Унковська

Яременко, Олег Леонідович.

Я 73 Роль довіри в розвитку економічних інститутів : монографія /
О. Л. Яременко, О. В. Жуковська ; Нар. укр. акад., [каф. економіки
підприємства]. – Харків : Вид-во НУА, 2015. – 170 с.

ISBN 978-966-8558-84-1

Монографія присвячена дослідженню проблеми виявлення та використання в цілях державної політики впливу неформальної норми довіри на розвиток економічних інститутів в умовах інверсійної трансформації соціально-економічної системи України. Розглянуто динаміку та структуру економічної довіри в Україні та місце норми довіри в системі факторів національної конкурентоспроможності.

Рекомендовано науковим працівникам, викладачам, працівникам органів державного управління та місцевого самоврядування, аспірантам і студентам вищих навчальних закладів економічних напрямів підготовки.

ISBN 978-966-8558-84-1

УДК 330.341.2:330.16(477)
ББК 65.9 9(4УКР)011.3

© Народна українська академія, 2015

ВСТУП

Економічний розвиток та досягнення високих соціальних стандартів тісно пов'язані не тільки з виваженістю та послідовністю державної політики, але й зі здатністю суспільства сприймати, розповсюджувати ці інформаційні сигнали впливу та реагувати на них адекватно до задекларованих державою цілей. Однією з причин таких інформаційних розладів та низької ефективності економічних реформ є диспропорції інституціональної трансформації, які виникають внаслідок концентрації уваги тільки на трансформації формальних інститутів економіки. Неформальні інституційні норми консервують попередні практики соціально-економічних відносин, що значно знижує ефективність та уповільнює процес трансформації.

Одним з найвагоміших неформальних інститутів є інститут довіри, оскільки він є невід'ємним компонентом будь-яких форм стійких соціально-економічних відносин. Брак довіри змушує економічних суб'єктів використовувати інші інструменти впорядкування соціально-економічних відносин, що, зазвичай, пов'язано зі зростанням трансакційних витрат. Водночас, використання норми довіри в процесі державного регулювання інституціонального розвитку економіки дозволяє не тільки зменшити витрати управління, але й забезпечує підвищення ефективності державної політики, інституційного реформування та відбивається у сталому розвитку економіки.

Останнім часом значно зріс інтерес до розробки проблеми довіри в цілому і до вивчення впливу довіри на інші показники: трансакційні витрати, соціальні та політичні інститути, економічне зростання, підприємницькі стратегії і т.д. Однак слід зазначити брак теоретичних розробок концепції довіри в рамках економічної науки. Довіру як предмет дослідження традиційно відносять до сфери таких наук, як психологія, соціологія, політологія. Враховуючи специфіку категорії довіри, багато досліджень проводиться на перетині декількох наук. Загальнотеоретичні підходи до дослідження концепції довіри були розроблені в роботах таких вчених, як Ю. В. Веселов, Г. Гарфінкель, Е. Гідденс, Л. Зуккер, С. Кнак, Р. Крамер,

Н. Луманн, А. К. Ляско, Г. Молерін, К. Оффе, Р. Патнем, Б. Рофстейн, А. Селигмен, Е. Усланер, Ф. Фукуяма, Р. Хардін, Д. Ходяков, П. Штомпка, К. Ерроу.

Витоки досліджень щодо визначення ролі довіри в економічній системі можна знайти в роботах класиків економічної теорії: А. Сміта, Дж. Кейнса, Дж. Акерлофа і Р. Шиллера. Аналіз інституційних змін господарської системи та інституційної природи довіри ґрунтується на роботах вчених-інституціоналістів: Д. Норта, Е. Остром, О. Вільямсона, Дж. Ходжсона; спроби безпосереднього включення норми довіри до системи інституційних обмежень були зроблені такими представниками нового французького інституціоналізму, як Л. Тевено, Л. Болтянски, О. Фавор, Ф. Емар-Дюверне.

Перелік питань інституційного становлення перехідної економіки і дослідження неформальних обмежень представлений в роботах російських вчених: А. Аузан, Р. Капелюшников, Г. Клейнер, Р. Нурєєв, А. Олійник, В. Полтерович, В. Радаєв, В. Тамбовцев, А. Шаститко та ін.; і вітчизняних прихильників інституціональної теорії: С. Архієреїв, В. Геєць, А. Гриценко, І. Майндибура, І. Малий, В. Яременко, О. Яременко та ін. Питання формування довіри у сфері фінансових відносин відображене в роботах Х. Мінські, О. Кузіної, Т. Кричевської, В. Лагутіна, В. Куриляк та ін.

Однак у даний час в економічній науці не виявлені механізми впливу довіри на процес інституційних трансформацій, зокрема,

на становлення інститутів ринкової економіки. Розв'язання даної проблеми ускладнюється вимогами, які постають перед національними інституційними системами внаслідок накладання глобалізаційних процесів на внутрішньодержавні. Дослідження механізмів впливу чинника довіри на розвиток економічних інститутів в період трансформацій господарської системи дозволить виявити важелі впливу на цей процес.

Метою монографічного дослідження є обґрунтування базової ролі довіри в становленні та розвитку інститутів ринкової системи господарювання в умовах трансформації економіки України інверсійного типу.

Відповідно до даної мети в роботі поставлені і вирішені наступні **завдання**:

- проаналізувати підходи до дослідження довіри в економіці;
- розкрити інституційну природу довіри і виділити фактори, що сприяють інституціоналізації норми довіри;
- розглянути різноманітність форм реалізації норми довіри в діяльності суб'єктів господарювання;
- дослідити специфіку реалізації норми довіри в різних господарських системах;
- простежити і пояснити закономірність динаміки інституційної довіри в умовах трансформації господарської системи інверсійного типу;
- обґрунтувати базову роль довіри в умовах інверсійної трансформації інституціональної структури суспільства на прикладі становлення фінансових інститутів України;
- ідентифікувати місце довіри в системі державного регулювання інституціонального розвитку економіки в умовах глобалізації.

Об'єктом дослідження є процес інституційної трансформації економіки.

Предметом дослідження є вплив чинника довіри на становлення і розвиток інститутів ринкової економіки.

Використання адекватної методології дослідження, що містить в собі як загальнотеоретичні, так і специфічні методи, забезпечує обґрунтованість і достовірність отриманих результатів монографії. Дослідження ґрунтується на принципах інституційного підходу до трактування процесу функціонування і трансформації системи господарювання. Для досягнення цілей дослідження в роботі використано діалектичний метод, що дозволив розкрити суперечливу природу довіри і виявити закономірності інституціональних змін господарської системи. Методи наукової індукції та дедукції в поєднанні з методом наукової абстракції лежать в основі визначення специфіки реалізації довіри в економіці та її впливу на економічні процеси на основі узагальнення і концентрації на сутнісних характеристиках і властивостях довіри. Системний підхід і принцип єдності історичного і логічного дозволяють виявити

механізми впливу довіри на становлення ринкових інститутів. Статистичний метод застосовувався для оцінки динаміки рівня довіри

Теоретичною основою монографії є праці зарубіжних та вітчизняних вчених з проблем інституційного розвитку перехідної економіки.

Інформаційну базу дослідження становлять статистичні матеріали Державного комітету статистики України, Національного банку України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України, Міжнародного валютного фонду, Світового банку, дані науково-дослідних установ Національної академії наук України, законодавчі та нормативно-правові акти у сфері інституціональної політики, а також монографії та наукові статті зарубіжних і вітчизняних авторів з питань реалізації довіри в економіці.

Проведене дослідження дозволило доповнити і систематизувати загальнотеоретичні уявлення про сутність, форми і структуру довіри в економіці, виявити специфіку реалізації довіри в умовах інверсійних трансформацій господарської системи, а також обґрунтувати заходи, що сприяють інституціоналізації норми довіри.

Окремі висновки і положення монографії можуть бути використані:

- в рамках наукових досліджень різних аспектів реалізації довіри в економіці;
- у процесі розробки законодавчих та нормативно-правових актів з питань регулювання інституціонального розвитку;
- у вищих навчальних закладах при підготовці навчальних посібників та читанні курсів: «Основи економічної теорії», «Інституційна економіка», «Фінанси», «Страховання», «Основи банківської справи», «Державне регулювання економіки».

РОЗДІЛ 1

ІНСТИТУЦІЙНА ПРИРОДА ДОВІРИ І ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ В ЕКОНОМІЦІ

1.1. Концептуальні підходи до дослідження проблеми довіри в економіці

Трансформація господарської системи інверсійного типу проявляється у зворотних перетвореннях формальних і неформальних норм на всіх рівнях. Ефективність і швидкість даних трансформацій обумовлюється ступенем розбіжності процесів формальної і реальної інституціоналізації. Зокрема, мова йде не про інтенсивність цих процесів, а про відмінність їх внутрішнього змісту, механізмів здійснення і чинників, які мають значення. Під формальною інституціоналізацією, насамперед, розуміється створення правового поля, регулюючих інститутів та мережі організацій, що представляють реалізацію певного ринкового інституту. Реальна ж інституціоналізація показує, як новостворена формальна структура дозволяє інституту виконувати свої природні функції в господарській системі, наскільки вона відповідає неформальним інститутам даного суспільства. Неформальні норми поведінки є факторами якісної складової інституційних трансформацій, і саме вони найменш підконтрольні державі. Як зазначає Д. Норт: «Хоча формальні правила можна змінити за одну ніч шляхом прийняття політичних чи юридичних рішень, неформальні обмеження, втілені в звичаях, традиціях і кодексах поведінки, значно менше сприйнятливі до свідомих людських зусиль. Ці культурні обмеження не тільки пов'язують минуле з сьогоденням і майбутнім, а й дають нам ключ до розуміння шляху історичного розвитку» [51, с. 21].

Для формування гармонійних соціально-економічних відносин, відповідних господарській системі ринкового типу, необхідна кореляція формальних і неформальних інститутів. Одним з основоположних неформальних інститутів, що відбиває специфіку організації відносин всередині різних господарських систем, є інститут довіри. Проблема пошуку механізмів реалізації та затвердження довіри у світлі постсоціалістичної трансформації

вирішується шляхом консолідації зусиль світового наукового співтовариства в рамках міжнародних дослідницьких проектів та фокус груп (Honesty and Trust: Theory and Experience in the Light of Post-Socialist Transformation - Research Project and Focus Group at Collegium Budapest) [101].

Історично, через свою специфіку, довіра досліджується широким спектром гуманітарних наук (соціологія, психологія, політологія, філософія, економіка), а також на їх перетині. Міждисциплінарний характер категорії довіри виявляється в існуванні великої кількості різноманітних визначень і типологій довіри, які, головним чином, відповідають цілям конкретних досліджень. Різноманітність підходів до вивчення довіри вимагає обов'язкового уточнення характеру її концептуалізації в кожному конкретному дослідженні для адекватності результату. Методологічний матеріал вивчення довіри, розроблений в рамках комплексу гуманітарних наук, є основою для розуміння сутності прояву довіри в сфері економічних відносин, її функції та місця в господарській системі. Використовуючи загальнонаукові і специфічні економічні методи, проведемо аналіз основних підходів до дослідження сутності довіри в економіці і оцінимо можливість їх застосування у вивченні ролі довіри в становленні і розвитку ринкових інститутів в умовах трансформації економічної системи інверсійного типу.

В основі дослідження факторів і механізмів інституційних трансформацій лежить діалектичний метод наукового пізнання, який передбачає, що економічна система і всі її складові елементи знаходяться в постійному розвитку, а їх властивості та внутрішні зв'язки можуть бути представлені, як єдність протиріч. Це цілком відповідає і властивостям інституту довіри як частини інституціональної системи суспільства. Зокрема, діалектика допомагає зрозуміти природу нерозривного органічного зв'язку і взаємного переходу довіри і недовіри.

Дослідження довіри в економіці та її впливу на розвиток економічних інститутів вимагає послідовного використання методів наукової індукції та дедукції. Наукова індукція є початковим етапом у дослідженні реалізації довіри в економіці, що дозволяє описувати, систематизувати і узагальнювати факти об'єктивної дійсності. Застосування методу дедукції в поєднанні

з методом наукової абстракції допомагає розкрити внутрішню природу довіри, зосередитися на її сутнісних характеристиках і властивостях, які знаходять відображення в економіці.

У процесі дослідження довіри в якості інструменту та механізму організації економічних відносин застосуємо системний підхід, що передбачає взаємозв'язок між реалізацією довіри на мікрорівні в діяльності суб'єктів господарювання і закономірностями розвитку економіки і суспільства в цілому.

На основі аналізу концептуальних підходів до дослідження довіри в економіці зробимо висновки стосовно адекватності застосування основних концепцій довіри в умовах трансформації економічної системи, виявимо механізми впливу довіри на становлення ринкових інститутів, ґрунтуючись на принципі єдності історичного і логічного.

З позиції політичної економії та теорії суспільного розвитку довіра – ключовий атрибут громадянського суспільства, фактор легітимності уряду і політичних інститутів і індикатор соціальної єдності (Р. Патнем, Ф. Фукуяма та ін.) У межах економіки, економічної соціології і теорії організації довіра відображає стратегії, що використовуються в міжфірмових та організаційних відносинах [108, с. 431].

Сучасні концепції довіри представлені в роботах Б. Місштал, А. Селигмена, П. Штомпки, Ф. Фукуями, К. Оффе, Г. Моллеріна, Л. Зуккер, Дж. Коулмана, Р. Патнема та ін. Розгляд довіри в якості стану сприятливого очікування щодо дій і намірів інших людей і, отже, основи для індивідуального прийняття ризиків (Дж. Коулман), співробітництва (Д. Гамбетта), зменшення соціальної складності (Н. Луманн), соціального порядку (Б. Місштал), соціального капіталу (Дж. Коулман, Р. Патнем), і так далі знаходить свої передумови ще в концепції довіри Г. Зіммеля [106, с. 404].

Основоположний внесок в осмислення поняття довіри належить Г. Зіммелю. У моделі Г. Зіммеля довіра має три джерела: слабе індуктивне знання, важкозрозумілий соціально-психологічний елемент віри і взаємність як реляційну властивість довіри [106, с. 406–407].

Таким чином, покладено початок пошуку місця довіри в тріаді знання – довіра – віра. Ідентифікація взаємності в структурі підстав

довіри підкреслює реалізацію довіри в процесі соціальних взаємодій і ставить питання про її адекватність.

Результати аналізу природи довірчих відносин Г. Зіммеля були пізніше сприйняті і розроблені такими дослідниками, як Н. Луманн і Е. Гідденс. На думку Б. Місштал, теорія довіри Г. Зіммеля забезпечує теоретичну структуру для аналізу як міжособистісної, так і безособової довіри [106, с. 403].

Н. Луманн відзначає, що довіра скорочує соціальну складність через узагальнення в межах системи [106, с. 409]. Аналізуючи роль і функції довіри в соціальній системі і повсякденному житті в координатах ризику, невизначеності та можливості альтернатив, вчений розмежовує поняття фамільярність (як об'єктивна поінформованість про реальність), впевненість (коли не розглядаються альтернативні варіанти поведінки) і довіра (яка виникає тільки в ситуації, коли можливий збиток більше, ніж одержувана перевага). За його словами, в іншому випадку довіра не виникає, а питання зводиться до раціональної калькуляції, і дії будуть зроблені в будь-якому випадку тому, що ризики знаходяться в допустимих межах [105, с. 98].

У роботах Н. Луманна, написаних у рамках соціології, прояв довіри в суспільстві ілюструється на прикладах, взятих зі сфери економічних відносин. Наприклад, вчений зазначає, що, як учасники економіки, суб'єкти повинні бути впевненими в грошах, інакше вони не будуть приймати їх як частину щоденного життя, але вони також повинні певною мірою їм довіряти, щоб зберігати й інвестувати. Доводячи тезу про те, що довіра передбачає наявність ризику і альтернативи (автор наводить приклад ринку «лимонів»), Н. Луманн акцентує увагу на тому, що, тим не менше, довіра також може ставати елементом рутини і звичайної поведінки [105, с. 97–98].

Для трансформаційних умов найактуальнішою стає проблема зняття невизначеності та аналіз альтернатив. Спостерігається дивергенція формальних і неформальних норм: укорінені в суспільстві стереотипи поведінки розходяться з формально запропонованими зразками поведінки, та й самі формальні норми часто неузгоджені. Як бачимо, внесок Н. Луманна цінний не тільки визначенням сфери виникнення

довіри, а й тим, що вчений робить крок убік інституційного підходу до довіри. Акцентуючи увагу на можливості довіри (як ми розуміємо, за певних умов) ставати елементом рутини, вчений виявляє інституційну природу довіри, фактично, говорячи про інституціоналізацію норми довіри.

Як бачимо, вчений розводить поняття довіри і впевненості (що взагалі властиво соціологічним підходам до дослідження довіри), відзначаючи реалізацію довіри в процесі здійснення вибору. На наш погляд, в процесі аналізу практичної інституціоналізації довіри в економічних відносинах розмежувати дані поняття проблематично. Акцентуючи увагу на мірності довіри, Н. Луманн закладає передумови кількісного виміру довіри (на відміну від упевненості). В економічному підході до визначення довіри А. А. Гриценко ці два аспекти певним чином поєднуються: впевненість розуміється як елемент внутрішньої структури довіри, а сама довіра визначається як міра упевненості [13].

Г. Франкель, Дж. Льюїс і Е. Вейгерт (J. D. Lewis and A. J. Weigert), апелюючи до ідей Г. Зіммеля і М. Луманна, описують довіру як функціональну альтернативу раціональному розрахунку для скорочення складності [110, с. 410].

Д. Гамбетта об'єднав ряд підходів, що вивчають довіру і недовіру з різних перспектив, широко застосовуючи методологічний інструментарій теорії ігор, і пізніше представив аналіз довіри в закритих суспільствах, подібно мафії [118, с. 1].

Важливий внесок у розвиток концепції безособової довіри вніс Е. Гідденс. Відзначаючи принципове ускладнення сучасного життя, його знеособленість, вчений аналізує і характер ускладнення відносин довіри. За словами Е. Гідденса, сама природа сучасних інститутів глибоко пов'язана з механізмами довіри до абстрактних систем [99, с. 83]. Виділяючи, крім міжособистісної довіри, довіру до абстрактних систем, вчений поділяє її на довіру до символічних знаків (наприклад, до грошей) і довіру до експертних систем. Сучасність привносить складність і ризики іншого характеру, бо неможливо в «точках доступу» адекватно оцінити надійність абстрактної системи, а залишається покладатися тільки на надійність експертизи, що лежить в її основі. Інституційні системи ускладнюються. Норми і правила, покладені формальними

інститутами, все глибше входять у життя людей, вже не обмежуючись регламентацією економічної діяльності. Контакти з різними соціально-економічними інститутами стають щоденною практикою. Під час взаємодії з абстрактними системами люди, свідомо чи несвідомо, надають їм певний рівень довіри.

Т. А. Кричевська пише, що в класифікації форм довіри Е. Гідденса відображено процес інституціоналізації довіри: довіра до людей і довіра до абстрактних систем, що припускають особисті та безособові зобов'язання відповідно [32, с. 9]. Однак,

на нашу думку, наявність «безособових зобов'язань» в даному випадку говорить не про інституціоналізацію довіри, а про різну внутрішню природу міжособистісної та інституційної довіри.

Слід звернути увагу, що не цілком правомірним, на нашу думку, є, також, прирівнювання узагальненої довіри до результату інституціоналізації довіри до інститутів. Узагальнена довіра – це один з видів довіри, який, за певних умов, може бути інституціоналізований, і довіра до інститутів виступає допоміжним механізмом, що сприяє цьому.

В узагальненому вигляді різноманітність відносин довіри за об'єктною ознакою можна класифікувати таким чином (див. рис. 1.1).

Виходячи з цього, кожен з наведених видів довіри може бути інституціоналізований, якщо створюються механізми забезпечення примусу до його прояву.

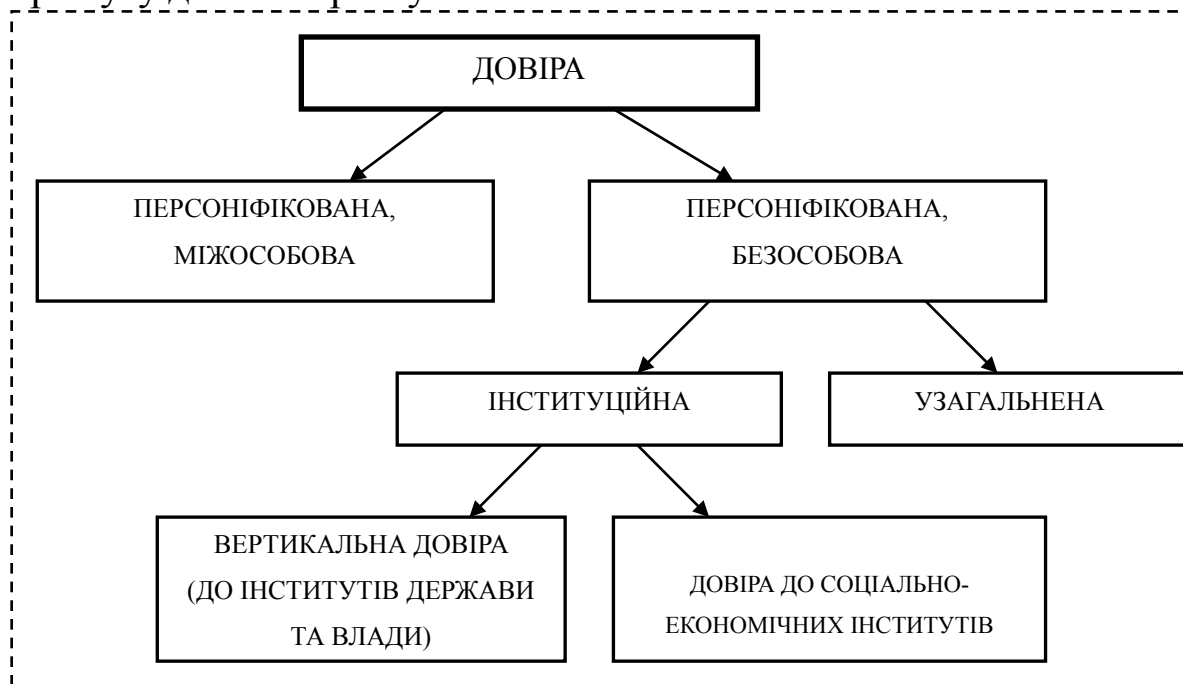


Рис. 1.1 – Класифікація відносин довіри по об'єктному принципом

У методологічному плані робота Е. Гідденса цінна завдяки глибокому аналізу умов формування довіри до інститутів (абстрактних систем). Це одна з небагатьох робіт, в якій розуміння інституційної довіри не звужується до рамок вертикальної – довіри до інститутів держави і правопорядку. Функціональний підхід Е. Гідденса цілком можна застосувати до всіх економічних інститутів. Так, наприклад, якість встановленої експертизи зумовлює надійність роботи всього фінансового сектора.

Вивчаючи довіру, що виникає при наданні експертних послуг, Т. Парсонс відзначає, що вона, компенсуючи розрив у компетенції, має бути заснована на спільних цінностях та цілях обох сторін [103, с. 35].

Оригінальна інтерпретація довіри як сучасного явища належить А. Селігмену. В авторському трактуванні, наслідком поділу праці стає «невпинний процес системної диференціації, що структурує наше життя в напрямку постійного посилення різноманітності ролей, через що нам все важче стає зберегти впевненість в системі – адже ця різноманітність означає виникнення більшого числа просвітів між рольовими очікуваннями і залучає нас у складніші типи рольових відносин, в системі, члени яких перебувають між собою в потенційно конфліктних відносинах» [70, с. 181]. Таким чином, формально врегульованій сфері соціальних відносин відповідає впевненість («системно визначене очікування») в адекватності рольових очікувань, а довіра затребувана для врегулювання «просвітів» між моделями поведінки, що відповідають окремим ролям. Відносячи довіру до специфічно сучасних феноменів, які виникають у результаті зміни рольової поведінки, вчений не виключає можливості того, що подальші зміни призведуть до згасання її актуалізації. Як бачимо, даний підхід передбачає свідоме «згортання» об'єктного поля довіри до міжособистісного рівня.

Дане розуміння місця довіри в соціально-економічному житті відповідає суспільству з чітко розподіленими ролями і сформованими рольовими очікуваннями. Інверсійна трансформація

економічної системи спричиняє появу нових, невластивих старій системі, ролей. Потрібно багато часу, щоб сформувалися відповідні рольові очікування. У трансформаційному суспільстві як ніколи актуально стоїть питання довіри тому, що безумовно врегульованої сфери відносин немає. На нашу думку, конструктивно, з методологічної точки зору, використовувати підхід А. Селигмена для аналізу передумов і чинників формування інституційної довіри, хоча вчений у своїх розмірковуваннях не торкався даного виду довіри, замінюючи його поняттям впевненості.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що необхідною умовою інституціоналізації довіри до інститутів ринку є формування стійких рольових очікувань, вільних від індивідуальних характеристик представників інститутів. Персоніфікована довіра може бути тільки основою для взаємодії з новими, імпортованими або трансформованими інститутами, але не дозволяє їм повною мірою виконувати свої функції, тобто не може відбутися їх реальна інституціоналізація. Можна говорити про довіру до інституту страхування тільки тоді, коли споживач страхових послуг звертатиметься за цими послугами, не керуючись виключно персоніфікованими зв'язками (родич, знайомий, сусід і т.п.), а ґрунтуючись на інституціоналізованій інформації відносно рівня надійності конкретної страхової компанії, виходячи з вимог, висунутих до неї як до суб'єкта страхової діяльності, представника інституту страхування.

Різні класифікації довіри дають можливість вивчити її природу і розробити ефективні (відповідні) механізми впливу на рівень різних видів довіри.

Так, П. Штомпка припускає, що кожен з трьох виділених ним рівнів довіри має власне підґрунтя. Реляційна довіра заснована на оцінці надійності об'єкта довіри, виходячи з оцінки доступної інформації. Психологічна схильність до довіри пов'язана з особливостями процесу індивідуальної соціалізації суб'єкта довіри. Третій, культурний рівень, також передбачає генеалогічну основу, але вже іншого масштабу – колективний, історичний досвід суспільства. Йдеться про культури довіри як ціннісно-нормативні системи, що здійснюють незалежний тиск: або заохочуючи довіряти іншим і вимагаючи оправдовувати

довіру, або, навпаки, провокуючи недовірливе ставлення до інших. У культурах довіри досвід, який має перевагу, акумулюється і кодифікується в правила. Якщо переважає позитивний досвід, то для різних сфер соціального життя довіра з великою ймовірністю стає характерним правилом, складається культура довіри. І навпаки, в разі поширення негативного досвіду, формується культура недовіри [81, с. 6].

Диспозиційну довіру як очікування доброзичливості контрагентів безвідносно до досвіду, що передував взаємодії, виділяють також такі вчені, як Д. Роттер і Е. Усланер. Реляційна довіра як оцінка надійності об'єкта досліджується в роботах Р. Хардіна, Е. Усланера, і К. Кук [110, с. 172].

Слід також виділити деяких вчених-психологів, роботи яких значно вплинули на розвиток міждисциплінарної теорії довіри. Найбільш значимі роботи належать Еріку Еріксону, який вніс в теорію поняття «базової довіри», і Мортону Дойчу (Morton Deutsch), що досліджує довіру як вибір співробітництва в моделі вибору поведінкових стратегій взаємодії, відомої в літературі, як «дилема ув'язнених» [103, с. 46].

Як бачимо, різні підґрунтя довіри специфічним чином співвідносяться з об'єктами довіри і, відповідно, мають не тільки різні передумови, але й різні наслідки в економічній системі. «Базова» або диспозиційна довіра, ймовірно, може слугувати основою для узагальненої довіри, а реляційна довіра впливає на ефективність взаємодій як усередині організації, так і між суб'єктами господарювання, служить основою для формування інституційної довіри.

Проблема формування (руйнування) довіри в трансформаційних умовах представлена в працях польського соціолога П. Штомпки. Вчений розглядав довіру як культурно необхідний ресурс для життєздатного функціонування суспільства, ілюструючи свої аргументи на прикладі зміни довіри в посткомуністичних суспільствах Східної Європи [118].

Для аналізу механізмів становлення інститутів ринкової системи господарювання особливо актуальна концепція «культурної травми» посткомуністичного суспільства, запропонована П. Штомпкою. Всупереч поширеним думкам про унікальність переходу від комунізму до капіталізму

і відсутність прецедентів для теорії трансформації, автор припускає, що, незважаючи на унікальність процесу, він протікає по універсальним законам. Атрофія морального зв'язку супроводжує періоди швидких змін. Зокрема, раптового поширення зазнає сфера невпевненості, ризику і загрози, збільшується непрозорість структур та організацій, проявляється нормативна аномія, хаотичність і неузгодженість старих і нових законів. Це породжує кризу довіри, як горизонтальної – до інших, так і вертикальної – до суспільних інститутів, ведучи до культури цинізму [9, с. 81]

Аналізуючи симптоми і можливі шляхи подолання культурної травми, П. Штомпка зазначає, що, незважаючи на те, що організаційний каркас та інститути демократичного капіталізму створили достатньо швидко, для сталого розвитку посткомуністичні суспільства мають досягти успіху в культурній трансформації. Їх основна проблема пов'язана з тим, що сфера культури інертна, змінюється набагато повільніше, чинить опір змінам набагато сильніше, ніж будь-яка інша область [87, с.4].

Спроба дослідження феномена довіри з точки зору соціологічного неоінституціоналізму належить Г. Молеріну. Констатуючи відсутність сформованої неоінституціональної школи дослідження довіри, вчений зазначає, що її коріння має походити з феноменологічної концепції природного відношення А. Шюца (A. Schütz) та концепції довіри Г. Гарфінкеля і Л. Зуккер.

Л. Зуккер ідентифікує і досліджує три центральні моделі вироблення довіри, це три різні способи, за допомогою яких суб'єкти інтерпретують навколишній світ і правила для їх взаємодії [107, с. 10]. Засновану на процесі довіру пов'язано

з минулими або очікуваними взаємодіями між специфічними суб'єктами. Вона замикається всередині цих відносин і не може бути інституціоналізована. Довіра, заснована на характеристиках, походить від соціальної подібності між суб'єктами. Вона має деяку ступінь узагальнення, оскільки передбачає присвоєння агентам зовнішніх стійких характеристик (наприклад, етнічна приналежність, стать) і пов'язування їх із загальними очікуваннями. Третій різновид довіри, заснований на інститутах,

описує набори загальних очікувань, отриманих від формальних соціальних структур, представлених, наприклад, сигналами приналежності до певної професії або асоціації чи посередницькими механізмами, як, наприклад, бюрократія, банківська система і правове регулювання. Згідно Л. Зуккер, інститути можуть сприяти появі довіри між суб'єктами, і така довіра може бути інституціоналізована, коли очікування, що лежать в її основі, стають відносно незалежними від часу і простору [107, с. 11].

На думку Т. А. Кричевської, методологія соціологічної науки може бути корисною для удосконалення інститутів, регулюючих міжособистісні відносини безпосередньо. Але там, де самі відносини занурені в основу, де виникає те, що соціологи називають абстрактними системами, необхідна інша методологія. Переваги економічного підходу полягають в тому, що виходячи зі свободи індивіда, в ньому докладно розглядаються принципи, на яких базується довіра, що робить його продуктивним в нормативному плані [32, с. 17].

Однак, як бачимо, якщо виходити не з загальних принципів соціологічної науки, а розглядати конкретні теорії довіри, то стає очевидним, що первинність ролі суспільства та соціалізації на противагу свободі людини не є непорушною. Навпаки, в розглянутих концепціях побудова відносин довіри представляє собою активний процес, особливо з боку суб'єкта, і ступінь його активності підвищується в менш інституціоналізованому середовищі. Суб'єкти не розглядаються як пасивні відтворювачі інституційної структури. Свідомо включаючись в процес інституціоналізації, вони активно впливають на обставини в процесі побудови довіри. Суб'єкти колективно відтворюють інституційну структуру, яка потім служить їм джерелом довіри (до інших суб'єктів), стаючи одночасно також і об'єктом довіри (до інститутів) [107, с. 26]. Джерело довіри до інститутів найчастіше пов'язують з оцінкою ефективності їх історичного функціонування, а не з особливістю соціалізації суб'єкта довіри.

В економічних термінах довіра представляється частиною соціально-економічного генотипу як інформаційного механізму, що забезпечує відтворення структури і принципів функціонування, процесів регламентації і навчання (відбору,

запам'ятовування та передачі позитивного досвіду) в даній суспільно-економічній системі [92, с. 59]. Фундаментальна здатність суспільства до прояву довіри обумовлена історично і є передумовою сприйняття інституційних нововведень, їх органічного включення в інституційну структуру суспільства і трансформації всієї системи господарювання. Так, в роботах Р. Дора та Ф. Фукуями довіра визнається необхідним елементом життєздатності і стабільності економічних систем, істотним чинником економічного зростання і здатності до інституціональних інновацій [82, 83]. Даний підхід перегукується з трактуванням довіри як прояву колективної пам'яті суспільства [116].

Провівши логіко-історичний аналіз розвитку категорії довіри, Т. А. Кричевська дійшла висновку, що в економічній сфері довіру можна визначити як відношення до економічних суб'єктів та інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їх поведінки представленням про образ цієї поведінки без актуалізації основ відшкодування витрат і еквівалентності [32, с.18].

А. А. Гриценко дає повніше визначення довірі в економічній сфері як відношенню до суб'єктів та інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їх поведінки уявленням про їх спосіб дій, включених через різні форми спільно-розділеної діяльності в процес досягнення мети, без актуалізації підстав відшкодування витрат, еквівалентності і прибутковості [13, с. 26].

Ще ширше визначення вмісту довіри надано О. Є. Кузьмінім – це впевненість у надійності економічного об'єкта, яка ґрунтується на уявленнях або знанні про нього і пов'язана зі здатністю передбачати, прогнозувати або впливати на дії цього об'єкта, і проявляється в:

1) впевненості або надії, що інвестовані в активи заощадження, як мінімум, не втратять своєї вартості і повністю здійснять функцію заощадження;

2) впевненості або надії, що в процесі експлуатації активи принесуть очікуваний рівень доходу;

3) впевненості або надії, що соціально-економічні інститути, в які вкладені заощадження, своєчасно і в повному обсязі виконають взяті на себе зобов'язання;

4) надії, що складеться необхідна ситуація.

Прояв довіри простежується в відношенні до об'єкта. Тому, якщо відношення змінилося в кращому напрямку, то можна говорити про збільшення рівня довіри до нього [35, с. 3].

На нашу думку, розглянуті визначення довіри, як економічної категорії, намагаються охопити широкий спектр можливих варіантів реалізації довіри в економіці, проте, вони мають ряд недоліків. У жодному з визначень не зазначено, що для того, щоб наступили економічні наслідки довіри, вона повинна перейти в активну фазу: довіра повинна реалізуватися за допомогою дій економічних агентів.

Також не відзначена можливість, умови і наслідки перетворення довіри в частину рутини, і її зв'язок з історичним розвитком конкретного суспільства, що вкрай важливо для аналізу механізмів трансформації економічної системи. Вирішити дані проблеми допомагає інституційний підхід у визначенні природи довіри, закономірностей її реалізації та впливу на інші елементи економічної системи.

З точки зору інституціональної теорії, затвердження інституту довіри обумовлено національними культурними особливостями та історичною пам'яттю [41, с.75].

Методологічні основи даного підходу лежать в роботах неоінституціоналістів Д. Норта і О. Вільямса. Головною заслугою інституційного підходу є ідентифікація взаємозв'язку між довірою і рівнем трансакційних витрат.

В інституційній теорії прийнятий досить широкий підхід до визначення і класифікації норм і інститутів як предмета дослідження. Однак більшість вчених [4, 85], приймаючи

і розвиваючи посилання, надані Д. Нортом, сходяться на думці щодо наступних характеристик інститутів:

- інститути поділяються на формальні (свідомо створені обмеження, що носять обов'язковий характер, наприклад, контракт, закон) і неформальні (виникають спонтанно в результаті соціально-економічних взаємодій, визначаються культурою, традиціями та історичним досвідом суспільства);

- інститути включають в свій склад певні норми і механізми примусу, що забезпечують виконання даних норм;

– поняття інститут і організація розмежовуються і співвідносяться як правила, встановлені для врегулювання певних ситуацій, і актори, які в даних ситуаціях повинні діяти згідно відповідних правил.

Застосовуючи інституційну методологію дослідження довіри, ми доводимо, що в системі економічних відносин довіра проявляється як неформальна норма поведінки. Якщо дана норма набуває широкого поширення і підкріплюється зовнішніми механізмами примусу до виконання, то довіра стає неформальним інститутом, що надає значний вплив на спосіб організації господарської системи (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Специфіка реалізації довіри як норми і як інституту

Параметр порівняння	Норма (правило)	Інститут
Базовий (прийнятий) зміст поняття	Моделі або зразки поведінки, що вказують, як слід себе вести в тій чи іншій ситуації [4, с. 13].	Сукупність, що складається з правила і зовнішнього механізму примусу індивідів до виконання цього правила [4, с. 16].
Специфіка реалізації довіри	Прояв довіри стає загальноприйнятою і очікуваною поведінкою в певній ситуації, має внутрішній механізм примусу (з боку самих суб'єктів)	Обов'язковість прояву довіри у відповідних ситуаціях підкріплюється механізмом зовнішнього примусу до виконання у вигляді можливості застосування санкцій з боку третіх осіб.
Роль довіри в координації дій економічних агентів та організації економічної системи	Норма довіри виступає інструментом впорядкування соціально-економічних відносин, продукується еволюційним шляхом і глибоко специфічна щодо об'єкта довіри.	Інституалізований вид довіри стає переважаючим механізмом координації та організації соціально-економічних відносин, зумовлюючи тип господарської системи.

Коли норма довіри знаходить зовнішнє підкріплення до виконання, вона закріплюється в системі соціально-економічних відносин і стає загальнообов'язковим механізмом

організації господарської системи. Механізм примусу може носити явний характер (пряма дія допоміжних інститутів) або бути наслідком неможливості іншої поведінки в даній ситуації (обумовленого діяльністю інших ринкових агентів).

Норма довіри – норма поведінки, при якій дії суб'єкта передбачають його позитивну думку щодо добросовісності, надійності або якості об'єкта довіри та прийняття суб'єктом ризиків, пов'язаних з необґрунтованістю даної думки.

При інституціоналізації норми довіри така поведінка стає загальноприйнятною і очікуваною при соціальних взаємодіях. Підкріплюючись механізмом зовнішнього примусу, норма довіри стає загальнообов'язковою для виконання економічними агентами і включається в систему інституційних рамок здійснення господарської діяльності.

Будучи історично детермінованою і маючи відбитки специфіки пройденого шляху розвитку конкретного суспільства, в економіці довіра реалізується в процесі вчинення трансакцій. Тому різні аспекти впливу довіри на суттєві параметри трансакцій займають особливе місце при дослідженні довіри в рамках економічної науки.

Насамперед, довіра розглядається як елемент обґрунтування доцільності здійснення трансакції. Не вступаючи в протиріччя з принципом цілепокладання економічної діяльності, довіра значно розширює спектр доступних альтернатив і доповнює можливості раціонального розрахунку.

Взагалі в літературі можна простежити три різних підходи до співвідношення довіри і раціональності. Перший підхід передбачає повне розведення даних понять, віднесення їх до різних сфер діяльності. Яскравим прикладом такого підходу є новий французький інституціоналізм, основними представниками якого є Л. Тевено, Л. Болтянский, О. Фавор, Ф. Емар-Дюверне. В рамках даного наукового напрямку, довіра і раціональність розглядаються як різні норми, що лежать в основі координації традиційного і ринкового світів відповідно, підкреслюється і обґрунтовується взаємовиключенність даних норм.

Другий підхід є протилежною крайністю. Дж. Коулмен, який зробив найбільший внесок у розробку теорії соціального капіталу,

розглядає його як потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги. Довіра в концепції Дж. Коулмена вивчається не як ціннісно-нормативна категорія, а як раціональна угода. Розвиваючи ці ідеї, Р. Хардін відзначає, що ми довіряємо іншим, якщо віримо, що вони зацікавлені виправдати наші сподівання в межах конкретної взаємодії. Таким чином, вивчення довіри зводиться до питання про раціональний вибір. [116, с. 10–11]. Концепцію довіри як прихованого інтересу поділяє також К. Кук [110, с. 172].

Підхід, що, в певній мірі, поєднує два попередніх, належить Б. Рофстейну і заснований на моделі поведінки агентів у еволюційній теорії ігор Пейтона Янга. Передбачається подвійність функції корисності: орієнтація на власний інтерес і нормативна орієнтація (заснована на нормах корисності). Таким чином, реальна поведінка агентів ставиться в залежність від переважної інформації, яка формує взаємні очікування, і від історії роботи інститутів, які сприяють інституціоналізації норми довіри [116, с. 13].

У даній концепції під раціональністю індивідуальних агентів розуміється не співвідношення витрат і вигод від трансакцій як таке, а уявлення агентів щодо взаємних очікувань і поведінки, названі Р. Ауман і Дж. Дріз (R. Aumann and J. Dreeze) інтерактивною раціональністю. Взаємні очікування при соціально-економічних взаємодіях формуються під впливом «обставин реального життя», в значній мірі складаються з історично встановлених і прийнятих як дані формальних і неформальних інститутів [115, с. 10].

Цікавий також підхід до визначення місця довіри в процесі соціальної координації, що належить К. Оффе. Довіра розглядається не як норма поведінки, а як ресурс, використання якого пов'язане з максимізацією корисності і мінімізацією ризиків, тобто не виключає раціональність, як у попередній моделі.

К. Оффе підкреслює, що навіть ідеальна модель розумно регульованої ринкової економіки є неповною. Ефективність соціальної координації досягається завдяки роботі як трьох головних посередників координації (гроші, політична влада і знання), так і неформальних моделей соціальної координації.

Довіра є найкращим прикладом культурних та моральних ресурсів, які забезпечують такі неформальні моделі соціальної координації [109, с. 2].

Таким чином, сфера дії довіри є невід'ємною інтегрованою частиною соціальної системи. Крім того, увага акцентується на компліментарності, а не субституціонарності різних способів координації.

На мікрорівні таку взаємодоповнюваність К. Оффе показує на прикладі індивідуальної стратегії мінімізації ризику. Щоб мінімізувати ризик загального збитку і максимізувати чисту корисність від відносин довіри, суб'єкт повинен не тільки відповідально підходити до вибору об'єкту довіри, але також повинен уважно збалансувати весь набір ресурсів (довіра, влада, гроші та інформація), які використовує. Оскільки найчастіше три останніх ресурси є страховим забезпеченням для використання першого, то виникає парадокс: той, хто найбільше потребує побудови відносин довіри, оскільки не володіє необхідною кількістю інших ресурсів, не може собі дозволити ризикованість цих відносин і навпаки [109, с. 9–10].

До даного питання можна підходити інакше, розширивши об'єктне поле довіри. Приділяючи значну увагу інституційній довірі в своїй роботі, К. Оффе явно концентрується тільки на персоніфікованій довірі при вивченні соціальної координації. Використання грошей і влади відображає рівень системної довіри, яка, в такому випадку, виступає субститутом персональної довіри [103, с. 26].

Вчені не сходяться в думці як щодо співвідношення значимості для економічного розвитку, так і щодо механізмів взаємного впливу персоніфікованої та інституційної довіри. Досліджується можливість їх взаємозаміни і здатність одного виду довіри стимулювати розвиток іншого.

Так Р. Хардін зазначає, що в ситуації, коли люди змушені довіряти незнайомцям, вони покладаються на правила і інституціоналізовані норми соціального обміну, вільні від індивідуальних характеристик [104, с. 118]. Однак можливий

і зворотній причинно-наслідковий зв'язок у встановленні довіри. Як вважає Р. Патнем, існування сильного громадянського

суспільства уможлиблює узагальнення вже сформованої довіри до людей в довіру до різних соціальних інститутів, і особливо до держави [104, с. 119].

Відзначаючи неоднозначність причинно-наслідкового зв'язку в припущенні Р. Патнема щодо впливу участі людей в добровільних організаціях на формування узагальненої довіри, Б. Рофстейн обґрунтовує можливість створення довіри «зверху вниз» під впливом функціонування політичних і правових інститутів [116, с. 18].

Вивчивши взаємозв'язок між горизонтальною (узагальненою) і вертикальною довірою на прикладі Швеції, Б. Рофстейн виявив найбільшу кореляцію між довірою до інших людей і довірою до таких інститутів правопорядку, як суди і поліція. Учений пропонує наступне пояснення даного зв'язку: інститути права і порядку виконують функції покарання і попередження поведінки, що суперечить нормі довіри. Якщо інститути виконують свої функції належним чином, то опортуністична поведінка в суспільстві стає рідкістю, отже, більшості людей можна довіряти. Таким чином, оцінюються не самі формальні інститути, як такі, а їх історично сформована репутація щодо чесності та ефективності. Це питання колективної пам'яті про дійсну роботу інститутів [116, с. 20–21].

Б. Рофстейн акцентує увагу на неможливості природної появи ефективних ринкових інститутів і на егоїстичному прагненні агентів трансформувати вже наявні ефективні (створюють блага для всього суспільства) інститути в перерозподільні (направляють ресурси на користь конкретних агентів). У разі невирішення даної проблеми ринковими агентами самотійно за допомогою компромісу, роль каталізатора на себе має взяти держава. Про необхідність мобілізації як приватних, так публічних зусиль при створенні ефективних інститутів пише і Е. Остром [115, с. 14–15].

Таким чином, Р. Хардін, Г. Моллерін, Л. Зуккер і К. Оффе розглядають можливість узагальнення довіри і подальшу її інституціоналізацію за допомогою трансляції і трансформації через інститути як ціннісно-нормативні системи. Б. Рофстейн і Е. Остром відводять роль формування інституту довіри свідомій участі ринкових агентів і держави. У даному контексті вплив

інституціоналізації (зокрема, відсутність стимулюючих формальних і неформальних інститутів) сприймається як інституціональна приреченість. Як перший, так і другий підходи показують свою обмеженість в умовах застосування в слабо інституціоналізованих середовищах.

Розмежування організацій (як суб'єктів господарювання) і інститутів (як норм, правил і обмежень) лежить в основі концепції інституційного розвитку Д. Норта [51]. Переслідуючи мету максимізації прибутку, суб'єкти господарювання постійно знаходяться в процесі навчання, добування нових знань, що в кінцевому підсумку веде до свідомої або несвідомої зміни інституційного середовища.

Визнаючи ключову роль організацій у процесі інституційних змін, відзначимо, що в умовах кардинальної трансформації господарської системи вплив діяльності організацій на становлення ринкових інститутів має інший характер. Важливим фактором розвитку ринкових інститутів у перехідній економіці є довіра. Процес формування інституційної довіри безпосередньо залежить від якості діяльності організацій як представників відповідних інститутів. І тільки неодноразово отримавши позитивний досвід взаємодії з організаціями, суб'єкт буде здатний розширити об'єкт своєї довіри до абстрактних рамок інституту. Можна говорити про реальну інституціоналізацію ринкової системи господарювання тільки тоді, коли довіра таким її невід'ємним елементам, як інститути грошово-кредитного, страхового, фондового ринку, перестане бути об'єктом щоденного вибору, а увійде в рутину, тобто буде підкріплена неформальними нормами поведінки.

Однак у трансформаційних умовах дана задача ускладнюється ще й дефіцитом суб'єктності системи господарювання. У контексті становлення ринкових інститутів поняття «економіки фізичних осіб» перехідного періоду значно розширюється в порівнянні з початковим змістом, який в нього вклав М. Р. Нуреев (спонтанна приватизація державної власності у формі передачі майна окремим підприємствам (а реально їх директорам) на основі права повного господарського відання) [53].

Економічна діяльність суб'єктів господарювання не так зумовлюється системою формальних процедур, раціональних розрахунків і залучених ринкових механізмів, скільки ставиться в залежність від конкретних осіб, що представляють дану організацію (як керівної ланки, осіб, відповідальних за прийняття управлінських рішень, так і персоналу в «точках доступу», виконавців, що виконують репрезентативну функцію і значно впливають на ділові потоки організації). В умовах невеликого досвіду і ще не вироблених навичок координації в рамках ринкової системи господарювання актуалізується фактор довіри. Мережі довіри визначають напрями і характер економічних взаємодій, вектори фінансових потоків і тенденції розвитку різних сфер господарювання.

Зазвичай, рівень довіри ставиться в залежність від якості розвитку інституційного середовища. Так, при аналізі перехідного суспільства, інституційні дефіцити тягнуть низький рівень соціальної (узагальненої) довіри. Як пише Н. В. Василенко: «Ступінь довіри населення до діючих в суспільстві формальних інститутів може розглядатися як узагальнена, інтегральна характеристика ефективності та якості інституціонального середовища. На макро-рівні ступінь довіри характеризується такими показниками, як «тінізація», «доларизація» економіки, криміналізація суспільства, низький рівень інвестицій, відтік з країни інтелектуального капіталу, і виражається в такому понятті, як соціально-економічна стабільність» [8, с. 21].

Однак слід зазначити складний характер даного зв'язку. Ми пропонуємо розглядати інститут довіри не просто як зовнішній індикатор, а як внутрішній фактор становлення і розвитку інститутів ринкової системи господарювання. Трансформація персоніфікованої довіри і довіри до окремих суб'єктів господарювання в інституційну описує процес реальної інституціоналізації ринкових інститутів.

1.2. Довіра як норма

Довіра як інституціональна норма передбачає, що поведінка учасників обміну регламентується не лише формальною

складовою укладеного контракту, але імпліцитно регулюється суспільними нормами [8, с. 21].

Безпосередньо в якості норми поведінки довіра розглядається тільки в декількох інституційних (соціологічних і економічних) теоріях. Однак неявно норма довіри в поведінці економічних агентів розуміється як передумова застосування класичних і неокласичних моделей аналізу ринків.

Так, аналізуючи межі застосування неокласичного підходу, А. Олійник акцентує увагу на необхідності наявності мінімального рівня довіри між учасниками угод на ринку, оскільки саме в існуванні довіри полягає передумова передбачуваності поведінки контрагента, формування стійких очікувань щодо ситуації на ринку. В умовах взаємозалежності цілераціональна дія можлива лише за наявності довіри як норми, що регулює відносини між індивідами. При цьому він підкреслює, що ринок передбачає існування деперсоніфікованої форми, оскільки коло учасників угод не повинно бути обмежене особисто знайомими людьми, відносячи персоніфіковану довіру до конституції командної економіки (на противагу ринкової) [56, с. 22, 100, 101].

Однак для ведення економічної діяльності не достатньо прояву персоніфікованої й узагальненої довіри. У сучасному світі будь-які економічні взаємодії опосередковуються діяльністю багатьох інститутів, а поведінка суб'єктів багато в чому обумовлюється приналежністю до певного інституційного середовища.

В. В. Радаєв зазначає, що «економічна людина, по-перше, виходить з норм узагальненої довіри (*generalized trust*), відповідно до яких всі діють чесно і встановлені умови будуть дотримані, хто б їх не пропонував, а по-друге, відчуває високу довіру до інститутів (*institutional trust*), існування яких означає, що обман, якщо він станеться, буде належним чином покараний, формальні правила переможуть, а потерпілий отримає відшкодування збитку» [65, с. 11].

Безпосередньо теоретичне обґрунтування значущості довіри як норми поведінки в системі соціальної координації здійснено в рамках такого напрямку інституційної теорії, як новий французький інституціоналізм, основними представниками якого

є: Л. Тевено, Л. Болтянский, О. Фавор, Ф. Емар-Дюверне. В основі моделей, запропонованих даними вченими, лежить гіпотеза про існування безлічі форм координації дій агентів. Суспільство розглядається в розрізі інституційних підсистем (світів). Кожному світу притаманні специфічні форми координації та норми обґрунтування дій агентів. Межі між світами умовні, оскільки «один і той же індивід послідовно включається в ринкові трансакції, чітко відділяючи себе від контрагентів та об'єктів, що беруть участь в цих трансакціях; потім використовує довірчі традиційні відносини, пов'язуючи себе згідно з традиціями й локальними нормами...». Таким чином, спостерігається «постійний перехід з одного стану в інший, що обумовлює якісну невизначеність...» [74, с. 78].

Слід звернути увагу на те, що Л. Болтянский і Л. Тевено розглядають неформальні норми поведінки, властиві різним світам. При цьому норми розуміються не стільки як обмеження, скільки як позитивне, природне встановлення правил гри, які забезпечують координацію дій. Світи ж, у свою чергу, виступають в якості базових інститутів координації (див. табл. 1.2).

Аналізуючи наведену модель, А. Олійник справедливо відзначив проблеми, пов'язані з вибором критеріїв виокремлення даних світів як інституційних систем і незавершеності, більше того, неможливості завершити подібний список. Однак учений підкреслює перспективність використання даного підходу при аналізі перехідної економіки, «що складається з безлічі різнорідних інституційних підсистем» [55, с. 65, 68]. Неузгодженість світів перехідного суспільства і нерозвиненість ринку актуалізують вивчення механізмів неринкових інститутів координації, можливості їх взаємодоповнюваності або взаємовиключеності.

Для аналізу динаміки взаємодії інституційних систем новий французький інституціоналізм вводить поняття критичної невизначеності, яка виникає на стику двох світів, коли вступають у взаємодію агенти, які використовують різні системи обґрунтування дій. Більш того, «це поняття піддає сумніву можливість обґрунтування дії принципами, котрі мають цінність лише в даному світі» [74, с. 77]. Зняти критичне напруження між світами дозволяє пошук компромісу – орієнтація на загальне

благо, що містить елементи обох світів. У довгостроковій перспективі даний процес веде до появи нових форм координації та становленню нового світу.

Таблиця 1.2

Норми, координуючі відносини в різних світах

Назва світу	Норми, що лежать в основі координації
1. Ринковий світ	Рациональність, симпатія, відповідальність
2. Індустріальний світ	Функціональність і узгодженість елементів виробничого процесу
3. Традиційний світ	Довіра, слідування традиціям
4. Громадянський світ	Підпорядкування приватних інтересів загальним
5. Світ суспільної думки	Прихильність до значимих подій, середньої думки
6. Світ творчої діяльності	Прагнення унікальності
7. Екологічний світ	Відповідність природним циклам, імператив збереження природної рівноваги.

Для аналізу динаміки взаємодії інституційних систем новий французький інституціоналізм вводить поняття критичної невизначеності, яка виникає на стику двох світів, коли вступають у взаємодію агенти, які використовують різні системи обґрунтування дій. Більш того, «це поняття піддає сумніву можливість обґрунтування дії принципами, котрі мають цінність лише в даному світі» [74, с. 77]. Зняти критичне напруження між світами дозволяє пошук компромісу – орієнтація на загальне благо, що містить елементи обох світів. У довгостроковій перспективі даний процес веде до появи нових форм координації та становленню нового світу.

Таким чином, з одного боку, Л. Тевено зазначає, що «відносини між світами є критичними відносинами взаємного переходу», і численними прикладами підкреслює взаємовиключеність норм, що лежать в основі механізму координації різних світів [74, с. 78]. З іншого боку, саме взаємодія

світів виконує нормотворчу функцію за допомогою пошуку компромісу. Так, механізм зміцнення персональної репутації торговців, що ґрунтується на персоніфікованих зв'язках, служив вихідною точкою в еволюції норм деперсоніфікованої взаємної довіри ринкових контрагентів [55, с. 67].

Довіру як норму поведінки агентів Л. Болтянский і Л. Тевено відносять виключно до сфери традиційних відносин. Вивчаючи традиційну рівновагу, вчені простежують тісне переплетіння трьох аспектів традиційного порядку, заснованого на довірі: тимчасового (роль звичаю і прецеденту), просторового (локальна близькість) та ієрархічного (владні відносини) [74, с. 80]. Проте дані критерії залишають місце неточності класифікації економічних відносин. Так Ф. Емар-Дюверне, аналізуючи способи координації, що базуються на персоніфікованих зв'язках і довірчих відносинах, відносить до даної області ідентифікацію товарів торговою маркою або товарним знаком як ознаку спільного походження товарів, зв'язок між продукцією і виробником [89,

с. 109]. У свою чергу, Л. Тевено товарну марку ресторану наводить як приклад джерела ринкової інформації [74, с. 83].

Даний підхід являє собою значний прогрес, порівняно з ринковим імперіалізмом, в рамках якого норма довіри тільки неявно мається на увазі. Однак обмеження значимості довіри тільки одним традиційним світом зводить багатогранність і поліваріантність даного феномена до міжособистісного рівня. В економічній теорії більш прийнятним видається розгляд довіри як норми, яка внаслідок інституціоналізації приймає форму базового неформального інституту, що виконує, поряд з координацією, ряд інших функцій в економічній системі.

Б. Рофстейн розглядає узагальнену (соціальну) довіру і соціальний капітал як неформальні інститути, які, згідно Дугласу Норту, є встановленою системою думок щодо поведінки інших [114, с. 83]. Якщо припустити, що поведінкова норма довіри формується під впливом або безпосередньо є певною сформованою системою думок щодо поведінки інших, то логічно було б зробити висновок, що в якості інституційної норми може реалізуватися будь-який вид довіри.

Інтенсивність прояву норми довіри в активній фазі відносин безпосередньо залежить від ступеня інституціоналізації різних видів довіри в процесі розвитку суспільства. Саме тому формальний імпорт інституційних структур потерпить фіаско без належного розвитку неформальних інститутів.

Згідно до В. В. Дементьєва, вихідна ознака інституту полягає в тому, що він описує такі аспекти економічної поведінки, де вибір не є повністю раціональним, основа вибору – не тільки ціни, а витрати і вигоди мають не тільки ринкове походження [17, с. 80].

Таким чином, визначаючи довіру як інституційну норму, а за певних умов, як інститут, ми підкреслюємо нормативний характер впливу довіри на поведінку економічних суб'єктів і виокремлюємо її від інших механізмів регулювання.

На нашу думку, норма довіри є невід'ємним супутником обмеженої раціональності. Регулюючи відносини за межами раціонального розрахунку, довіра є обов'язковим доданком в сукупності підстав для прийняття рішення, заміщуючи прогалини об'єктивного знання. Однак у різних господарських системах соціально-економічні взаємодії мають схильність бути опосередковані суто специфічними формами довіри.

З метою дослідження інституційної природи довіри ми виявимо основні ознаки інституту, сформульовані В. В. Дементьєвим, щодо внутрішнього змісту і специфіки реалізації довіри.

В. В. Дементьєв, розкриваючи зміст поняття інститут, зазначив, що це зовнішня (соціальна за своїм походженням) регулююча сила, яка протистоїть індивіду, обмежує його вибір і господарську поведінку, а також створює певну структуру взаємодії між індивідами [17].

Інституційна природа довіри розкривається в процесі її реалізації. Вироблення певного виду довіри здійснюється в процесі соціально-економічних взаємодій, а затвердження переважної реалізації одного виду довіри призводить до входження чинника довіри в структуру інституційних обмежень. Таким чином, інституціоналізуючись у соціальних взаємодіях, довіра реалізується в економічних трансакціях,

не будучи об'єктом безпосереднього вибору, а накладаючи інституційні обмеження на межі цього вибору на вищому рівні.

Відповіді на запитання, яким саме чином довіра обмежує діяльність суб'єктів господарювання, дозволяє зіставлення видів довіри, що реалізуються в різних системах господарювання. Інституціоналізована в рамках адміністративно-командної системи практика персоніфікованої довіри продовжує реалізовуватися і в умовах формально ринкової економіки. Невідповідність відтвореного в соціально-економічній системі виду довіри типу встановлюваних господарських відносин викликає неузгодженість інтересів, очікувань і моделей поведінки суб'єктів господарювання і тягне хаотичність розвитку економіки.

Як пише В. В. Дементьєв, «інститути роблять доступним і можливим певний діапазон дій, вибір в рамках якого регулюється іншими механізмами» [17]. Тобто економічні суб'єкти вільні у своєму виборі і можуть бути раціональні тільки в тій мірі, в якій це можливо в рамках діапазону, заданого встановленими рамками формальних і неформальних інститутів. Ряд потенційно вигідних економічних альтернатив не вносять до поля об'єктів вибору з причини невідповідності вимогам інституційних обмежень.

Поділяючи точку зору В. В. Дементьєва щодо розгляду інститутів як реальної поведінки або діючого правила, варто зазначити їх здатність консервувати зразки господарської поведінки, а, отже, і тип господарсько-економічних відносин. В умовах економічних трансформацій інверсійного типу спостерігається дивергенція інститутів, вкорінених в реальній поведінці економічних суб'єктів, і інститутів, що формують нову формальну інституційну матрицю суспільства. Фактично, процес здійснення трансакцій відчуває на собі дію різноспрямованих сил, що виливається в дифузний, а не поступальний, розвиток економічної системи. Реалізація економічних взаємодій в рамках персоніфікованих зв'язків істотно уповільнює процес реальних ринкових трансформацій. Функціонування інститутів ринкової економіки вимагає завершення не тільки інверсійних трансформацій формальних інститутів, а й інституціоналізації відповідного виду довіри – довіри до ринкових інститутів.

Як зазначає Д. Норт, неформальні обмеження, що виникають як засіб координації стійко повторюваних форм людської взаємодії, є:

- 1) продовженням, розвитком і модифікацією формальних правил;
- 2) соціально санкціонованими нормами поведінки;
- 3) внутрішньо обов'язковими для людини стандартами поведінки [51, с. 61].

Складність змісту неформальних обмежень знаходить відображення і в механізмах їх інституціоналізації.

В. В. Дементьев описує інститут як правило, тобто «нормативний припис або нормативну схильність (disposition) в умовах X робити Y, що транслюється в суспільстві і відповідає звичаям», з одного боку, і примусову силу і дії з контролю або влади, з іншого [17, с. 84.]. Це свідчить про те, що закріплення

і «трансляція» інституційних норм, тобто їх інституціоналізація, передбачає елемент примусу, під впливом якого економічні суб'єкти в певних ситуаціях ведуть себе відповідним чином.

Елементами зовнішнього механізму примусу є перелік санкцій і гарант норми. Якщо гарант норми не збігається з її суб'єктом, то виникає зовнішній механізм примусу, тобто санкції за поведінку, що відхиляється від запропонованого в даній нормі, накладаються третьою особою, групою осіб, інститутом, усім суспільством.

Для формальних правил механізмом забезпечення їх виконання є держава в особі відповідних органів державної влади. Саме держава виступає ініціатором зміни формальних норм суспільства, обирає інструменти, механізми впливу, моделі та вектори розвитку.

На противагу формальним нормам, створення, зміна і примус до виконання неформальних норм поведінки є нееластичними до свідомого цілеспрямованого втручання держави. Для неформальних норм поведінки характерно домінування внутрішнього механізму примусу до виконання: цінності, звички. Тому при неможливості прямого примусу (насилюства), зовнішній вплив багато в чому зводиться до створення стимулів виконання неформальних норм і, таким

чином, актуалізації внутрішнього механізму примусу до слідування нормі.

При дослідженні довіри під її інституціоналізацією розуміється широке поширення норми з відділенням умов прояву норми від особистих характеристик об'єкта без приділення значної уваги механізмам забезпечення виконання даної норми.

У рамках вивчення питання інституціоналізації довіри у літературі описано механізм інституціоналізації узагальненої довіри за допомогою інституціональної структури суспільства.

Вивчаючи процес трансляції і трансформації довіри через інституційні структури, слід звернутися до праць таких вчених, як Г. Молерін, Г. Гарфінкель, Л. Зуккер і К. Оффе.

Г. Гарфінкель інтерпретує поняття «природного відношення», стверджуючи, що соціальна дійсність сприймається під впливом інституціоналізованого загального розуміння практичної щоденної організації суспільства, яке споглядається "зсередини" [107, с. 9]. Основним джерелом довіри і способом збільшення передбачуваності середовища слугують базові правила, прийняті всіма членами суспільства й реалізовані при їх взаємодії.

Г. Молерін звертається до наукового доробку Л. Зуккер, як до унікального, але яскравого, представника соціологічної неоінституціональної теорії довіри. Розглядаючи, подібно К. Ерроу, довіру як умову економічних обмінів, і ґрунтуючись на визначенні довіри Г. Гарфінкеля, вона зазначає, що інституціоналізація може тлумачитися як процес визначення соціальної дійсності або як властивість дії бути більш чи менш соціально допустимою. Ступінь інституціоналізації зразка поведінки прямо пропорційний сприйняттю його, як допустимого, і його впливу на поведінку інших [107, с. 10].

У ситуації, коли рівень невизначеності високий, люди будують відносини довіри, припускаючи звичайні (передбачувані) дії зі сторони інших людей, які грають ту ж інституціоналізовану роль. Імітуючи поведінку інших, вони ще більше стверджують стандартні, визнані і легітимні норми поведінки. Отже, відповідно до даної концепції, довіра встановлюється і підтримується, якщо ці дії є природними, легітимним і очікуваними від інших в даній ситуації. Повсякденна довіра перестав бути результатом щоденного

прийняття рішень, вона виникає як автоматична реакція на певну ситуацію і стає рутиною.

Інститути є основою для довіри між суб'єктами тому, що вони створюють можливість робити припущення (taken-for-grantedness), які породжують появу очікувань навіть між суб'єктами, котрі не мають загального досвіду та історії взаємодій [107, с. 26].

У моделі Л. Зуккер інститути як передавальні механізми не розглядаються (прямо) в якості третьої сторони відносин довіри і їх гаранта, а представляють системи правил і значень, які забезпечують загальні очікування [107, с. 11].

К. Оффе зазначає, що інститути виступають важливим посередником в процесі створення узагальненої довіри: «Ми довіряємо нашим співгромадянам завдяки факту, що ми надаємо ваговому інституційному простору досить сильне значення, щоб зробити переважну більшість незнайомців гідними довіри» [109, с. 22].

Інститути створюють поле дійсних норм і цінностей, роблячи поведінку агентів передбачуваною. На основі довіри до інституту, як до вмістилища норм і цінностей, довіра поширюється на всіх членів, що знаходяться в діапазоні дії даного інституту. Таким чином, інституційна довіра за допомогою виникнення загальних очікувань трансформується в узагальнену довіру. Радіус узагальнення буде тим ширший, чим щільніша інституційна структура і розвинутіша інституційна культура суспільства, тому що взаємозалежність інститутів породжує горизонтальну трансляцію норми довіри від інституту до інституту, а їх ефективна робота сприяє закріпленню норми довіри в поведінці людей (трансляція в часі). Як зазначав Т. Веблен: «Сьогоднішня обстановка формує інститути завтрашнього дня внаслідок процесу примусового відбору, діючи на звичні погляди людей на речі і, таким чином, змінюючи або зміцнюючи точку зору або духовну позицію, успадковану від минулого» [10, с. 202].

Як вже зазначалося, інституційна довіра визнається необхідною основою для формування узагальненої довіри. На нашу думку, умови інституціоналізації певного типу довірчих відносин можна звести до наступних:

- 1) створення відповідної структури формальних інститутів, які передбачають реалізацію даної норми довіри;

2) дотримання даної норми довіри має бути пов'язане з відносно меншими витратами (більшими вигодами).

Таким чином, має бути створене середовище, що зумовлює можливість реалізації норми довіри, і стимули, що формують доцільність дотримання саме цієї норми. Взаємопов'язаність змін формальних і неформальних обмежень в загальному вигляді описана Д. Нормом наступним чином: «Зміна в одному з цих інституційних обмежень призводить до зміни трансакційних витрат і породжує зусилля, спрямовані на розвиток нових конвенцій або норм, здатних ефективно вирішити ті нові проблеми, які виникнуть у зв'язку з цією зміною трансакційних витрат» [51, с. 114].

Отже, для того, щоб інституційна норма стала частиною інституційної матриці, реалізованої в суспільстві, і обмежувала вибір економічних суб'єктів, вона повинна бути вбудована в повсякденне життя не тільки за допомогою формального включення, але і як частина раціонального вибору. Лише достатньо вкорінившись у соціально-економічній поведінці, норма довіри може виконувати функції інституційного обмеження, формувати очікування і координувати поведінку економічних суб'єктів.

Можна виділити наступні механізми, що сприяють інституціоналізації норми довіри:

- підкріплення прояву норми довіри формальними нормами;
- мотивування поведінки, відповідної прояву норми довіри, шляхом надання певних переваг;
- демотивування поведінки, яка не відповідає прояву норми довіри, шляхом позбавлення певних переваг;
- зниження ризику прояву норми довіри шляхом реалізації механізмів відшкодування можливих втрат (наприклад, створення фонду гарантування вкладів);
- надання у вільний доступ інформації щодо надійності та чесності об'єктів довіри;
- гарантування певної надійності об'єктів довіри, з якими суб'єкт не має досвіду взаємодій, іншими об'єктами, щодо надійності яких у суб'єкта вже склалися певні уявлення;

- перехресна «вимушена» довіра щодо кількох взаємозалежних об'єктів (наприклад, банк та акредитована в даному банку страхова компанія);

- остракізм, обмеження контактів з порушниками норми.

Як бачимо, дані механізми можуть реалізовуватися як у двосторонньому процесі взаємодії, так і з боку третіх осіб, допоміжних інститутів, суспільства взагалі.

А. Олійник зазначає, що при укладанні економічної угоди, можливі три варіанти гарантування виправдання довіри: гарантом виконання даних обіцянок може виступати або сама особа, що їх дає, або особа, якій їх дають – за допомогою відплати, або посередник, який виступає третьою стороною в угоді. У першому випадку загроза втрати особистої репутації змушує економічного суб'єкта виконувати взяті на себе зобов'язання. У другому випадку право відплати служить основою для довіри. Таке джерело довіри особливо характерне для примітивних і традиційних суспільств, в яких ошуканій стороні дозволялося помститися кривднику. З цієї точки зору, економічний суб'єкт, що здатен до ефективної відплати і може переконати у цьому своїх партнерів, вільний довіряти будь-якому з них. У разі, коли виконання зобов'язань гарантовано третьою стороною в угоді, довіряти потрібно саме їй [57, с. 34]. Сучасне суспільство характеризується ускладненням механізмів, що забезпечують виконання норми довіри з перенесенням відповідальності на третіх (часто інституціоналізованих) суб'єктів.

В літературі подібні механізми також описуються як системний рівень довіри, що включає такі складові: прописані правила і алгоритми поведінки агентів і розповсюдження інформації в процесі взаємодії з метою запобігання несумлінної поведінки; репутаційні механізми, що відображають історію минулих взаємодій; системи безпеки, які відстежують і карають фактичних недобросовісних агентів всередині системи і запобігають проникненню потенційних ззовні [113, с. 13].

Велике значення репутації посередників і посередницьких інститутів в процесі створення узагальненої довіри відзначали і такі вчені, як Дж. Коулмен, Р. Хардін і Л. Зуккер [104, с. 122]. Безпосередньо механізми формування довіри щодо вторинних об'єктів довіри, процес побудови пірамід довіри і невідповідності,

які при цьому виникають, розглядаються в працях П. Штомпки і А.К. Ляско [40, с. 47; 117, с. 48].

Згідно Елінор Остром, соціальні норми можуть призвести до різних варіантів поведінки суб'єктів у заданих обставинах залежно від ступеня прийняття (або неприйняття) конкретної норми. Так, прийняття і проходження норми взаємності тягне необхідність розмежування таких типів суб'єктів як раціональні егоїсти і умовні кооператори (умовність виявляється у дотриманні норми взаємності доти, поки ступінь виправдання довіри в зустрічній поведінці відносно високий). Простежуючи еволюцію поведінки агентів, Елінор Остром зазначає, що для виживання умовних кооператорів вирішальним стає фактор повноти інформації щодо дій суб'єктів [111, с. 142–145].

Таким чином, реалізація норми довіри в процесі економічних взаємовідносин забезпечується функціонуванням допоміжних інститутів, які сприяють поширенню достовірної інформації щодо історії ринкових трансакцій.

Наявність довіри є необхідною умовою здійснення трансакцій при невизначеності високого рівня, взаємозалежності і можливості опортуністичної поведінки. Якщо в процесі укладання угод має місце асиметрія інформації, для запобігання опортуністичної поведінки необхідно вжити превентивних заходів. У даній ситуації формальний контракт може виступити не тільки як субститут норми довіри, але і як допоміжний інститут, що сприяє її інституціоналізації.

Як зазначає О. Вільямсон, трансакції, які схильні *ex poste* до опортунізму, принесуть вигоду, якщо вдасться *ex ante* виробити відповідні контрактні гарантії. Для цього може бути переглянута система стимулів та / або створені вищі структури управління, в рамках яких організовуються угоди [77, с. 99].

Найвищою мірою інституційно заснована довіра є актуальною для здійснення угод у рамках електронної комерції, де незнайомі між собою агенти вступають у взаємодію на основі інституційних процедур, вироблених третьою стороною. Тому механізми впливу інституційного контексту, який створюється ринковими агентами без участі держави, на побудову довіри між учасниками угод стають самостійним об'єктом дослідження [112, с. 37–59;]

Високий рівень довіри до інститутів робить їх легітимними і ефективними. Водночас, позитивна історія роботи інституту викликає і підтримує до нього довіру. Яскравим прикладом такого взаємозв'язку є інститут грошей. Будь-яка грошова одиниця може виконувати функцію засобу платежу тільки за наявності до неї довіри, яка формується, поряд з іншими факторами, під впливом успіху минулих трансакцій.

У слабкому інституційному середовищі виходом з даного замкненого кола може служити побудова первинних взаємодій з інститутами на основі персоніфікованої довіри. Подальший розвиток інституту, позитивна історія його роботи (оцінювана на підставі функціонування відповідних організацій) сприяють виникненню довіри, об'єктом якої буде вже сам інститут. У розвинутому інституційному середовищі інституційна довіра має самопідтримуючий характер, за умови справної роботи інститутів.

Висока щільність інституційного середовища, взаємозалежність інститутів і неможливість відмовитися від взаємодій з ними роблять довіру до інститутів і довіру незнайомим людям нормою очікуваної поведінки. У свою чергу, дія неформальних інститутів, які гарантують дотримання контрактів і затверджують спільну віру серед агентів в загальноприйнятність такої поведінки, як зазначає Бо Рофстейн, в економіці проявляється в зниженні трансакційних витрат і забезпеченні умов для взаємовигідних економічних обмінів та інвестицій [115, с. 9].

У даному контексті великого значення набуває історично сформована інституційна культура конкретного суспільства. Між розвитком культури довіри і культур інших інститутів (зокрема, таких економічних інститутів, як страхування, кредитування тощо) спостерігається тісний зв'язок. Довіра виступає сполучною ланкою, що збирає воедино всю інституційну систему.

Допоміжні інститути, що сприяють реалізації довіри, можуть створюватися як державою, так і самим суспільством. Персоніфікована довіра реалізується за допомогою соціальних мереж взаємодії. Як прихильник мережевого підходу, С. Ю. Барсукова поряд з міжособистісною (довіра всередині малої групи), деперсоніфікованою (довіра людині як представнику соціального чи економічного інституту)

і узагальненою (загальні позитивні очікування), виділила вимушену довіру. Простеживши механізм її утворення і виникаючі при цьому ефекти, вона визначила її як різновид соціального капіталу: «вона визначається приналежністю суб'єкта до конкретної групи, яка санкціонує поведінку своїх членів» [5, с. 54]. Відповідно до даного підходу агенти в умовах неповноти інформації шукають спосіб зниження непередбачуваності поведінки партнерів. Залученість агента в мережевий світ дає контрагентам гарантії дотримання умов угоди. Довіра прямо залежить від здатності мережевого світу контролювати (змушувати) дотримання норм внутрішньогрупової поведінки.

Соціальний порядок діє не тільки як правило, але і як сила, що формує поведінку і створює власний механізм примусу поряд з формальними санкціями. Джерело санкцій у цьому випадку – це, перш за все, дії контрагентів по взаємодії. Існуючий соціальний порядок впливає на окремого індивіда як зовнішній примусовий закон. Відхилення від зразків масової поведінки просто виштовхує даного агента з відповідного середовища і унеможливлює укладання угод та здійснення трансакцій [17].

Таким чином, можна зробити висновок, що необхідною умовою існування довіри є деякий ступінь асиметрії інформації, обумовлений об'єктивно, бо в іншому випадку довіра трансформувалася б у знання. Однак для забезпечення адекватності довіри вирішальне значення має діяльність різноманітних інституційних механізмів та інститутів, спрямована на підвищення ступеня обізнаності щодо об'єкта довіри.

Взаємозалежність інститутів також може бути представлена в нескінченних мережах взаємодії інститутів: підприємства – банки – Національний Банк – національна грошова одиниця... Надаючи довіру одному інституту, суб'єкт включається в мережу і мимоволі (і часто несвідомо) залучається у взаємини з іншими інститутами, і відчуває на собі їх вплив.

Отже, підкріплюючись механізмом зовнішнього примусу до виконання, виникає інституціоналізована довіра – вимушена довіра соціально-економічним інститутам, що показує неможливість повністю відмовитися від контактів з ними. Нижня межа інституційної довіри в суспільстві відображає ступінь незворотньої інституціоналізації суспільства: процес кристалізації інституційної

структури під впливом взаємозалежності інститутів, розвитку технологій та поглиблення спеціалізації.

Аналізуючи вплив досвіду взаємодії з абстрактними системами у формуванні сталої довіри до них або, навпаки, нестачі довіри, Е. Гідденс зазначав обмежені можливості управління ступенем даних взаємодій з боку агентів [99, с. 90]. У сучасному світі багато інститутів не мають альтернатив, або можливість їх використання обмежена. Проілюструвати тотальність інституціоналізації сучасного життя може приклад фінансових інститутів. Навіть при найнижчому рівні довіри до них споживачі (домогосподарства, підприємства) не спроможні відмовитися від фінансового обслуговування своєї діяльності та монетарної системи взагалі. Вибір споживача обмежується наданням переваги в конкретних контекстних умовах конкретному банку та валюті, тобто під питанням не доцільність довіри до інститутів, альтернатива звужується до вибору конкретного способу реалізації довіри.

Таким чином, інституціоналізуючись за допомогою декількох одночасних або послідовних процесів, довіра стає нормою повсякденної поведінки людей. Причому, мова йде не тільки про узагальнену довіру, але й про довіру щодо різних об'єктів (люди, інститути, процедури і т. д.). Норма довіри проявляється в активній фазі у вигляді реалізації різних видів довіри, кожен з яких має власний механізм інституціоналізації. Взаємодоповнюючи і частково взаємозамінюючи один одного, різні види довіри виступають важливими складовими вбудованих механізмів саморегуляції соціально-економічних систем. Так, в умовах деінституціоналізації перехідного суспільства неформальні інститути є фундаментом для становлення ринкових і формальних інститутів, а також легітимності і ефективності їх діяльності, а персоніфікована довіра стає основою виникнення довіри до інститутів.

1.3. Реалізація норми довіри в діяльності суб'єктів господарювання

Невпорядкованість соціально-економічного середовища та неузгодженість очікувань економічних суб'єктів значно

ускладнює і знижує ефективність економічних взаємодій внаслідок підвищених ризиків і невизначеності. Знизити невизначеність економічних взаємодій всередині і за межами організації дозволяє створення і використання системи формальних і неформальних норм.

Норма довіри виступає як інструмент упорядкування соціально-економічних відносин в господарській системі як на мікрорівні (на рівні організації та окремих трансакцій), так і на рівні суспільства в цілому. У діяльності суб'єктів господарювання норма довіри реалізується в трьох формах:

- як інструмент організації внутрішньофірмових відносин;
- як інструмент, який використовується організацією при взаємодії із зовнішнім середовищем;
- як інструмент державної політики.

Довіра є істотним чинником створення і функціонування організації. Так, наприклад, Н. В. Василенко, детально аналізуючи довіру як елемент внутрішнього інституційного середовища організації, зазначив, що рівень довіри впливає не тільки на якісні параметри внутрішньо організаційних відносин, але також позначається на витратах управління завдяки зниженню необхідності контролю і уникненню дублювання функцій і систем [8, с. 22].

Рівень довіри може впливати як на трансакційні витрати усередині організації, так і на витрати виробництва. Як пише Дж. Ходжсон: «Продуктивність праці частково є функцією загальної атмосфери співпраці та довіри» [83, с. 304].

Алан Фокс аналізує відносини найму з точки зору присутності в них духа товариства і взаємної довіри. У багатьох випадках спостерігається «низький рівень динаміки довіри», коли взаємна підозрілість роботодавця і працівника може привести до конфлікту або неефективності виробництва, і в перспективі досягнути довірчих відносин не вдасться. На противагу такому варіанту бувають випадки «високого рівня динаміки довіри», що сприяє співробітництву, сумлінній роботі та ефективності виробництва, але, можливо, підриває систему адміністративного управління. Таким чином, у всіх контрактах найму так чи інакше

передбачається елемент довіри, якого не можна досягнути, просто включивши його в контракт як одну з умов [83, с. 244].

Слабо виражений характер довіри і її великий вплив на процеси внутрішньофірмових взаємодій спонукають віднести довіру до нематеріальних активів організації. Характеризуючи ефективність соціальних відносин всередині організації (в тому числі і ефективність управління), довіра входить до складу соціального капіталу підприємства. Таким чином, будь-яка організація може бути охарактеризована з точки зору рівня внутрішньоорганізаційної довіри, який може приймати як позитивне, так і негативне значення. Крім того, велике значення має також конгруентність довіри з іншими характеристиками внутрішнього середовища організації.

Формально взаємодії всередині фірми є різноманітними інформаційними потоками. Трансмісійні канали довіри збігаються з інформаційними трансмісійними каналами. Отже, інструмент довіри може бути ефективно використаний в процесі корпоративного управління. Позитивний ефект досягається за рахунок зміни характеристик інформаційних потоків і рівня сприйнятливості до переданої інформації. Інструмент довіри підвищує ефективність управління шляхом зниження внутрішньофірмових трансакційних витрат.

Під час дослідження тенденцій розвитку організацій виявлено кореляційні зв'язки між рівнем довіри і адаптаційними здібностями підприємства. Однією з таких здібностей є вміння підприємства ефективно перебудувати свою організаційну структуру.

Розглядаючи стратегії створення нових організаційних форм, Х. Олдріч особливу увагу приділяє діяльності з формування довіри і поведінці, спрямованій на зміцнення відносин співробітництва. А У. Гартнер і М. Лоу стверджують, що поняття довіри «забезпечує зв'язок між чинниками, що впливають на формування організації на індивідуальному рівні, з одного боку, і факторами, що впливають на її формування на рівні організації та рівні зовнішнього середовища в цілому, з іншого боку» [54, с. 40, 45].

Як зазначає Ф. Фукуяма, переважання довіри в суспільстві сприяє не тільки зростанню великих організацій. Якщо за допомогою сучасних інформаційних технологій великі ієрархії

зможуть перетворитися в мережі дрібних компаній, довіра буде сприяти й цьому. Достаток суспільного капіталу дозволяє швидше освоювати нові організаційні форми, потреба в яких виникає з розвитком технології та ринків; брак суспільного капіталу, навпаки, уповільнює таке освоєння [82, с. 60].

Висока довіра не тільки сприяє зародженню інституційних інновацій, співвідношення різних видів довіри зумовлює структуру виробництва. Так, згідно А. Олійнику, середній розмір організації визначається залежно від співвідношення рівнів узагальненої та інституційної довіри (див. табл. 1.3). При цьому інституційну довіру вчений тлумачив як довіру, що надається органам правосуддя і державі взагалі.

Таблиця 1.3

Вплив довіри на структуру виробництва (джерело А. Олійник)

	Висока узагальнена довіра	Низька узагальнена довіра
Висока інституціональна довіра	Весь спектр організацій, від малого бізнесу до великих корпорацій	Переважання великих, залежних від держави корпорацій
Низька інституційна довіра	Переважання великих і середніх, незалежних від держави, корпорацій	Переважання дрібного бізнесу, великий і середній бізнес ослаблений

Як бачимо, в ситуації одночасно низьких рівнів інституційної та узагальненої довіри розширення обсягів виробництва можливе тільки за сімейно-кланового типу з максимально можливим зрощенням з державним апаратом.

Якщо уявити організацію у вигляді відкритої системи, то вектори довіри відповідають потокам вхідних і вихідних ресурсів (див. рис.1.2).

З функціональної перспективи довіра в контексті конкретної трансакції виступає інструментом зниження трансакційних витрат і виконує компліментарну роль стосовно формальних методів організації економічних відносин, виражених в контракті.

Поширення інституційних правил створює поле передбачуваних відповідних реакцій сторін, котрі взаємодіють, знижуючи невизначеність результатів діяльності. При цьому полегшується координація зусиль, зменшуються змінні трансакційні витрати [8, с. 21]. Вступаючи в повторювані взаємодії, суб'єкти прагнуть виробити відносини довіри, що передбачають взаємне спостереження, контроль і застосування санкцій за порушення раніше встановлених поведінкових норм. Даний механізм знижує трансакційні витрати за рахунок початкових витрат на побудову довірчих відносин. Однак, як справедливо зауважує А.К. Ляско, існує ймовірність того, що витрати з підтримання довіри можуть перевищити вигоди від її встановлення [40]. Таким чином, економія трансакційних витрат завжди носить умовний і відносний характер.



Рис. 1.2. – Реалізація норми довіри при взаємодії організації із зовнішнім середовищем

Промовисто з цього приводу пише Кеннет Ерроу: «Довіра – важливий мастильний матеріал соціальної системи. Вона виключно ефективна; вона знімає значну частину заклопотаності з приводу того, чи можна в достатній мірі покладатися на роботу інших людей. На жаль, цей товар не так-то легко купити. Якщо вам доводиться купувати його, значить, у вас вже є деякі сумніви з приводу предмета покупки» [83, с. 246].

При вивченні механізмів ринкової взаємодії роль довіри не зводиться тільки до зниження трансакційних витрат, а може розглядатися як функціональний еквівалент формального контракту. При цьому, довіра і контракт, як інструменти побудови підприємницьких стратегій, не є взаємовиключними. Довіра впливає на форму, на зміст договору, визначаючи його тривалість, терміни і спосіб оплати, гнучкість і лояльність умов контракту, а також на ефективність виконання контрактних зобов'язань.

Розвиваючи ідею контракту з «домішками», Дж. Ходжсон відзначає, що в ринкових відносинах контрактні елементи переважають, але неконтрактні складові – необхідні характеристики контракту, як єдиного цілого, утворюють необхідні «домішки» [83, с. 249].

Моделювання питань взаємодоповнення і співвідношення прописаних і непрописаних (відводяться в сферу регулювання неформальними нормами) елементів контракту знайшло розвиток у теорії неповних контрактів.

Особливого значення довіра набуває, якщо в результаті попередніх угод було здійснено «довгострокові інвестиції в трансакційно-специфічні людські або фізичні активи». Відповідно до теорії «відносницької контрактації» О. Вільямсона, сучасна контрактна практика характеризується фундаментальною трансформацією: те, що спочатку було конкуренцією в умовах великого числа учасників торгів, надалі ефективно трансформується у відносини двостороннього договору поставки. Додаткова трансакційно-специфічна економія може виникати при взаємодії між покупцем і продавцем по мірі того, як контракти успішно адаптуються до непередбачених обставин, і регулярно досягається угода про відновлення контрактів. Хороші партнерські відносини в цьому випадку сприяють економії на комунікаціях: внаслідок накопиченого досвіду формується спеціалізована мова спілкування, і всі нюанси взаємодії передаються і сприймаються особливо чутливим чином [77, с. 118–119].

Реалізуючись в процесі трансакції, довіра може виступати інструментом довгострокової стратегії розвитку компанії в цілому. Інструмент довіри дозволяє отримувати дешевші кредитні

ресурси, розширює часовий інтервал прогнозування, дозволяє збільшити обсяг як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій.

У межах господарської діяльності організації взаємодіють з досить широким колом контрагентів: постачальники, покупці, конкуренти, фінансові інститути, державні органи і т.д. Цілі та механізми інструментального використання норми довіри (поряд із загальною тенденцією до зниження невизначеності і трансакційних витрат) є специфічними щодо суб'єктно-об'єктної структури відносин довіри.

У зв'язку з великою різноманітністю форм прояву довіри виникає необхідність їх класифікації. Такі вчені, як: К. Ньютон, Р. Патнем, Д. Ходяков, вважають за необхідне виділення трьох різновидів довіри та вивчення специфіки кожного з них. Пропонується розглядати довіру як складний феномен в розрізі трьох вимірів: довіра до сильних зв'язків (thick interpersonal trust), слабких зв'язків (thin interpersonal trust) і інститутів (institutional trust) [104, с. 116].

Довіра до сильних зв'язків поширюється на членів сім'ї, родичів і близьких друзів. Вона необхідна для розвитку оптимістичного ставлення до інших, що робить соціальні взаємодії можливими. За своїм змістом ця довіра близька до довіри, яку Е. Еріксон називає базовою, Л. Зуккеро відносить до довіри, заснованої на характеристиках, а Е. Усланер визначив як особливу довіру [104, с. 120].

Довіра до слабких зв'язків поширюється на малознайомих або незнайомих людей. У літературі вона також називається довірою, заснованою на процесі (Л. Зуккеро), або узагальненою довірою (Е.Усланер) [104, с. 121].

В умовах тотальної інституціоналізації економічного середовища сучасного суспільства інституційна довіра стає критично важливою. Однак у науковій літературі вона вивчається в основному в рамках політології та соціології. Політичні вчені (зокрема, К. Ньютон, Е. Усланер, Р. Патнем) часто використовують термін «політична довіра» і розглядають виключно довіру до владних інститутів, а соціологи (зокрема, Б. Барбер, Н. Луманн, Е. Гідденс) вважають за краще використовувати термін системна довіра для опису безособової довіри [104, с. 123]. Під системним рівнем довіри також іноді

розуміють сукупність механізмів забезпечення побудови відносин довіри на рівні системи [113].

Деякі дослідники піддають сумніву саму можливість довіри до інститутів. Наприклад, М. Леві і Р. Хардін відзначають, що, на їх думку, довіра може існувати тільки між людьми, а вивчення інституційного довіри слід замінити дослідженням таких властивостей інститутів, як надійність і їх здатність бути гідними довіри (trustworthiness) [104, с. 123]. Такий підхід видається необ'єктивним. Відносини довіри існують тільки в системі суб'єкт – об'єкт. І говорячи про властивості об'єкта, неможливо бути вільним від присутності суб'єкта, його характеристик та специфіки зв'язків між ними. Якщо ми дійшли висновку, що який-небудь інститут гідний довіри, то закономірно виникають питання «чиєї?» і «за яких умов?». А це вже вимагає розширення рамок дослідження.

Ми є учасниками функціональних систем (таких, як економіка, політика, право тощо), з якими ми не можемо мати міжособистісні відносини. Але, щоб мати можливість діяти всередині контексту цих систем, ми повинні бути впевнені в їх функціях [103, с. 31].

Суть функціонального підходу до системної довіри Н. Луманн розкриває на прикладі довіри до грошової системи. Так, кожен, хто довіряє стабільності цінності грошей і можливості їх витратити, передбачає, що система функціонує, і довіряє цим функціям, а не людям. Така системна довіра автоматично виникає в процесі безперервного позитивного досвіду використання грошей. Вона потребує постійного підживлення, але не вимагає спеціальних вбудованих гарантій. У порівнянні з персональною, системна довіра легше купується, але важче контролюється тому, що залучені не дві особи, а складні процеси суспільства. Системна довіра є настільки немінуча, що відсутня необхідність свідомого сприйняття її як суб'єктивної діяльності, яку особа може продовжити або припинити [103, с. 25].

Лояльність до інституту (системи), з одного боку, є результатом прояву довіри, з іншого – виступає підживленням як для легітимності самого інституту, так і для накопичення підтверджень його справної роботи.

Функціональний підхід до співвідношення і взаємозалежності інституційної та персоніфікованої довіри поділяє і Е. Гідденс: «Ми можемо говорити про довіру до символічних знаків (наприклад, грошей) або експертних систем, але вона спирається на віру в коректність принципів, щодо яких немає точних даних, а не на віру в добрі наміри і моральність інших». У даному контексті персональна довіра завжди певною мірою доречна при довірі до системи, але стосується швидше належного виконання професійних обов'язків, ніж конкретних дій агентів [99, с. 33–34].

Таким чином, досліджується не узагальнена, а рольова довіра до представників або делегатів абстрактних систем. Ця довіра проявляється в «точках доступу» – точки взаємодії абстрактних систем з іншими індивідуальними і колективними суб'єктами.

Деякі випадки взаємодії агентів з представниками абстрактних систем (експертних систем, інститутів) можуть бути врегульовані за допомогою міжособистісної довіри. Однак це може бути застосовано тільки до регулярних контактів, що характеризується позитивною історією. Велика частина взаємодій з абстрактними системами нерегулярна і ґрунтується на інших критеріях надійності. Справжнім об'єктом довіри виступає сама абстрактна система, а не люди, які за певних обставин виступають її представниками (і, власне, можуть не бути надійними в іншому контексті) [99, с. 85].

Поділяючи функціональний підхід до генезису інституційної довіри, Дж. Перрі (G. Parry) зазначав, що інституційна довіра скоріше залежить від ефективного функціонування інститутів, ніж від загального рівня соціальної довіри та участі жителів у громадянському суспільстві [104, с. 118].

Згідно трактувань К. Оффе, довіра до інститутів є обізнаністю і визнанням дійсних принципів, з'єднаних в інституті, і припущення, що ця ідея має достатній сенс для достатньої кількості людей, щоб мотивувати їх для тривалої активної підтримки інституту і згоди з його правилами. Успішні інститути виробляють зворотний зв'язок: вони мають значення для суб'єктів, тому суб'єкти будуть підтримувати їх і підкорятися інституційним приписам певного порядку [109, с. 21].

Проходячи через призму інституціональної структури суспільства, довіра узагальнюється на всіх людей, залучених в дану структуру, і формується генералізована або узагальнена довіра.

Таким чином, інститути можуть розглядатися як базис, носії та об'єкти довіри (довіра між суб'єктами може бути заснована на інститутах, довіра може бути інституціоналізована, інститути самі можуть бути ефективними тільки за умови наявності довіри до них [107, с. 17]).

З аналітичною метою інституційна довіра може розглядатися як в індивідуальному (довіра індивідуальних суб'єктів щодо окремих інститутів), так і в агрегованому вигляді (сукупна соціальна довіра до окремих інститутів або загальний рівень інституційної довіри як показник інституційного розвитку держави).

Однак прояв довіри в господарській діяльності не обмежується тільки міжособистісним та інституційним різновидом. На практиці спектр об'єктів довіри досить широкий, тому потрібно деталізувати типології відносин довіри. Детальну класифікацію різновидів довіри пропонує П. Штомпка. Вчений виділяє первинні та вторинні об'єкти («мішені») довіри. Первинні «мішені» довіри вибудовуються подібно концентричним колам (Ф. Фукуяма говорить про «радіуси довіри») від максимально близьких міжособистісних відносин до абстрактніших орієнтацій щодо соціальних об'єктів. Це особиста довіра до індивідів, з якими ми вступаємо в прямі контакти, включаючи «віртуальну» особистісну довіру (до знаменитостей, «зірок»); категоріальна довіра (стать, раса, вік, релігія, добробут); позиційна – довіра / недовіра до певних соціальних ролей (мати, лікар, друг, податковий інспектор, шпигун, продавець старих машин); групова (футбольна команда для фанатів, студентська група для професора); інституційна (школа, університет, церква, банк), включаючи «процедурну» довіру до інституційних практик і процедур, як віра в те, що їх дотримання дасть найкращі результати (довіра науці, демократії, вільному ринку); комерційна (продукція певного роду, країни-виробника, фірми, автора тощо); системна (до соціальних систем, порядків і режимів). «Вторинні об'єкти довіри» стають такими в процесі надання і виправдання довіри щодо первинних об'єктів. Значний обсяг того, що ми знаємо (або думаємо, що знаємо), заснований на вірі різним

інстанціям та вірі в те, що ми чули або читали. Відповідно, тут довіра ґрунтується не на безпосередній інформації про об'єкт, а на довірі до інших індивідів та їх висловлювань (експертів, надійних джерел, мудреців, відповідних інстанцій). Нерідко наша довіра складається з довіри до декількох опосередкованих вторинних об'єктів, які вибудовуються в «піраміди довіри» [81, с. 5].

Всі форми прояву довіри в діяльності суб'єктів господарювання взаємопов'язані і ізольовано не можуть бути адекватно вивчені. Наведемо приклад взаємозв'язку багатогранності довірчих відносин у контексті конкретної економічної задачі. Отже, рішення про купівлю страхового продукту супроводжується проявом наступних форм довіри:

- міжособистісна довіра до конкретних співробітників страхової компанії;
- рольова довіра до страховиків як професіоналів;
- категоріальна довіра до бренду страхової компанії і конкретного страхового продукту;
- інституційна довіра (до інституту страхування і правил ділового обороту);
- приналежність суб'єкта довіри до культури довіри чи недовіри.

Важливо усвідомлювати обмеження в заміщенні одного об'єкта довіри іншим, оскільки кожен об'єкт має свою специфіку, і сфера довіри до об'єкта обмежується сферою дії даного об'єкта. Тому пошук підстави для довіри в процесі побудови піраміди довіри може бути продовжений до нескінченності, а сама підстава буде досить умовною. Як, наприклад, зазначає А. К. Ляско, «економічні агенти схильні конструювати піраміди довіри до елементів грошового обігу, рівень якої поступово зростає при переході від приватних і корпоративних фінансових зобов'язань до банківських векселів і державних облігацій, а також від менш надійних валют до більш надійних. Але навіть на вершині цієї піраміди індивідам не вдається знайти «гаранта останньої інстанції» [40, с. 48].

Ще не вивченим залишається різновид довіри, де і суб'єкт і об'єкт представлені колективним органом або інститутом. Прикладом такої довіри в межах держави виступає довіра між двома суб'єктами господарювання (підприємства, банки, страхові

компанії, інвестиційні компанії тощо), а в міжнародному масштабі – довіра між державами, наддержавними структурами та міжнародними організаціями. І якщо в першому випадку таку довіру можна частково звести до міжособистісної довіри керівників або представників колективних органів, то в другому випадку це неможливо через інституціоналізацію цих органів.

Окреслені труднощі і теоретичні прогалини зумовили необхідність чіткого визначення суб'єктно-об'єктної структури довіри (див. рис. 1.3). Адекватність теорії довіри може бути досягнута тільки шляхом аналізу практичної реалізації норми довіри і подальшого узагальнення отриманих спостережень. Ідентифікація суб'єктно-об'єктної структури відносин довіри і визначення характеру зв'язків між її елементами дозволяє робити прогнози щодо поведінки економічних суб'єктів і розвитку економіки в цілому, оскільки будь-яка економічна дія явно або неявно містить в собі елемент довіри.

Для підвищення практичної адекватності при побудові даної структури нами враховувалися не тільки і не стільки різні теоретичні підходи до виділення суб'єктів і об'єктів, скільки практичне використання поняття довіри при аналізі соціально-економічних процесів і явищ.

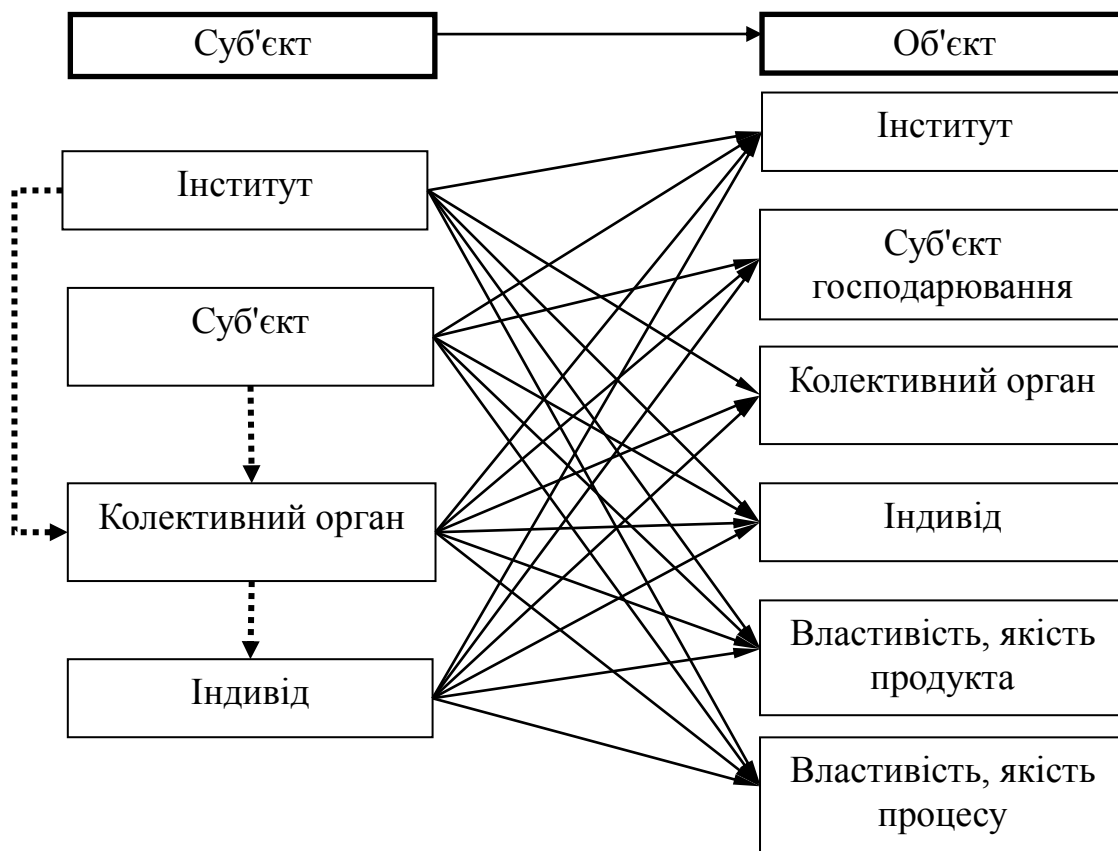


Рис. 1.3. – Суб'єктно-об'єктна структура відносин довіри

В основі розробленої нами структури лежить припущення про можливість існування множинності суб'єктної та об'єктної сторін відносин довіри. Дискусія щодо можливості прояву довіри у стосунку до різних об'єктів (індивіду, інституту, системи) відображається в різних теоретичних концепціях, розглянутих вище. У той час як можливість множинності суб'єктної сторони прямого теоретичного обґрунтування не отримала. У всіх теоретичних моделях передбачається, що суб'єктом відносин довіри може виступати тільки індивід. Інституційний або колективний розгляд суб'єкта відносин довіри можна зустріти тільки в деяких практично спрямованих дослідженнях.

Представлена система суб'єктно-об'єктних зв'язків виявляє можливість часткового делегування відповідальності за побудову довіри на нижчий рівень. У випадку, коли суб'єктом довіри виступає інститут, цей процес відбувається на рівні його функціональних підрозділів, які, в свою чергу, складаються з індивідуальних агентів. Однак процес побудови довіри відбувається не в результаті узагальнення думок і очікувань індивідуальних суб'єктів, а заснований на дії інституціоналізованих правил і процедур. Таким чином, розширивши функціональний підхід Е. Гідденса щодо представників абстрактних систем за межі «точок доступу», відзначимо, що від коректності встановлених всередині інституту процедур залежить не тільки його надійність як об'єкта довіри, а й адекватність прийнятих у ньому рішень.

Отже, умовою визнання суб'єктом довірчих відносин колективного органу є відокремлення механізмів прийняття рішень від індивідуальної волі та інтересів індивідуальних членів цього органу. Керування інституціоналізованими нормами та процедурами гарантує об'єктивність прийнятих рішень та їх узгодженість з інтересами колективного органу.

Досліджуючи реалізацію довіри в діяльності суб'єкта господарювання, доцільно виділити специфіку даного суб'єкта довірчих відносин.

Згідно статті 1 закону України «Про захист економічної конкуренції», суб'єкт господарювання - юридична особа незалежно від організаційно-правової форми та форми власності чи фізична особа, яка здійснює діяльність з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншу господарську діяльність, у тому числі, яка здійснює контроль над іншою юридичною чи фізичною особою; група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими. Суб'єктами господарювання вважаються також органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також органи адміністративно-господарського управління та контролю в частині їх діяльності з виробництва, реалізації, придбання товарів чи іншої господарської діяльності. Господарською діяльністю не вважається діяльність фізичних осіб з придбання товарів народного споживання для кінцевого споживання [1].

На нашу думку, дане визначення вдало акцентує увагу на функціональній якості суб'єкта господарювання – веденні господарської діяльності. Розмежування суб'єктів господарювання та суб'єктів кінцевого споживання не означає виключення останніх з аналізу довірчих відносин в економіці, а надає певну структуру цим взаєминам. Суб'єкти кінцевого споживання є важливою ланкою системи довірчих відносин, опосередковуючи діяльність суб'єктів господарювання, оскільки саме вони є споживачами вироблених товарів і послуг. Формування довіри суб'єктів кінцевого споживання стає самостійним предметом дослідження. Зокрема, підходи до даної проблеми вже не обмежуються рамками маркетингу, а зачіпають питання забезпечення якості споживання, захисту прав споживачів та соціальної відповідальності бізнесу [42].

В умовах трансформаційної економіки довіра між суб'єктами господарювання носить умовний характер через їх низьку суб'єктність. Невеликий досвід ведення бізнесу обумовлює не тільки низький рівень організаційної культури та етики бізнесу, але позначається і на дефіциті механізмів трансформації міжособистісної довіри всередині організації та процедур формування довіри від імені всього суб'єкта господарювання. На практиці ділові відносини засновані на мережах довіри між конкретними працівниками організацій.

Відносно об'єктної сторони можливе не делегування, бо активна функція належить суб'єктам, а декомпозиція одного об'єкта в один або кілька інших (за певних умов процес може відбуватися і у зворотному напрямку). Наприклад, в кризових умовах інституційна довіра може не тільки значно знижуватися, а й декомпонуватись в міжособистісну і процесуальну довіру.

Довіра є інструментом створення ділової репутації компанії, формування лояльності до бренду і, відповідно, продукції. Вивчення довіри щодо властивостей та якості певних продуктів, товарів традиційно належить до сфери маркетингових досліджень. Проте останнім часом розглядаються і теоретичні аспекти цього питання. Наприклад, Н. Шмиголь розробила модель залежності споживчої довіри до товару від його якості. Вона зазначає, що при зниженні якості продукції довіра споживачів знижується меншими темпами. Але якщо довіра досягла критичного рівня, то зростання якості продукції матиме значно менший вплив і, найчастіше, виробнику вже не вдається відновити довіру споживача до початкового рівня [86].

Згідно Ф. Емар-Дюверне, існують різні способи і принципи оцінки якості, диференційовані відповідно до характеру еквівалентності, на якій вони базуються. Вчений відзначає тенденцію переходу від ринкової форми координації до індустріальної, яка заснована на партнерстві. Контроль виробництва на підприємстві-постачальнику, репутація постачальника, довіра, яку йому можна надати, замінюють стандартизацію виробів [89, с.109, 116]. Таким чином, спостерігається зворотна ситуація, вже не довіра ґрунтується на оцінці якості, а оцінка якості формується на основі довірчих відносин.

У зростанні значення ділової репутації в довірчих відносинах велику роль зіграв фактор інформації. Через свою природу інформація є необхідною складовою процесу здійснення трансакцій на всіх ринках. Характер же взаємодій суб'єктів ринку визначає тип ринкової структури. Механізм впливу можна умовно позначити «парадокс інформації» (див. рис 1.4). Розглянемо його поетапно.

Вільний доступ до інформації знімає просторові і багато інших обмежень ринкових взаємодій. Це підвищує ступінь невизначеності ринкового середовища і ставить питання про

необхідність його інституціональної детермінації. П. Штомпка виділив три способи орієнтації на дії контрагента: надія, впевненість і довіра. Перший і другий способи є пасивними і пов'язані з проявами віри. Довіра характеризується активною функцією суб'єкта, орієнтована на конкретний об'єкт довіри, містить більш виражений когнітивний і поведінковий компоненти. [117, с. 25].

Великий обсяг і різноманітність інформації, властиві економіці на сучасному етапі, створюють для споживача, що здійснює свій вибір, неоднозначну ситуацію. З одного боку, він має доступ до величезного обсягу інформації, що підвищує ступінь ймовірності знаходження необхідної інформації серед усього різноманіття. Таким чином, «свобода трансакцій» допомагає споживачеві зробити більш раціональний вибір у відповідності з теорією споживчої поведінки.



Рис. 1.4 – «Парадокс інформації»

З іншого боку, саме достаток інформації ускладнює пошук і вибір найбільш значимої інформації. Щоб спростити собі процес вибору в умовах збільшення різноманіття можливостей, споживач орієнтується в своєму споживанні вже не на окремо взяті блага, а на групи благ, що володіють певними загальними властивостями, характеристиками (моделі комп'ютерів, сорти кави тощо). Це в умовах росту конкуренції дає можливість виробнику підвищити лояльність клієнтів за допомогою нематеріальних стимулів, виражених у вигляді штучної брендової диференціації.

У даній ситуації зростає роль ринкових сигналів, тобто формування повідомлень про характеристики економічних благ і кон'юнктуру ринку, які ринкові суб'єкти направляють на адресу потенційних контрагентів. У зв'язку з великою кількістю таких повідомлень і недосконалістю каналів передачі інформації процес обміну сигналами може порушуватися. Крім природного викривлення інформації, ринкові суб'єкти можуть свідомо давати недостовірні інформаційні сигнали. Наявність неякісної інформації ще більш ускладнює процес її обробки і викликає бажання обмежити її потік. Тому поряд з особистісним рівнем побудови моделей довіри, дослідники обґрунтовують необхідність розвитку механізмів забезпечення відносин довіри на рівні системи [113].

Прикладом інтенсивного поширення ринкових сигналів може служити рекламна діяльність компаній і зв'язки з громадськістю (public relations). Їх завданням є формування у цільової аудиторії (потенційного ринкового сегмента споживачів товарів або послуг даної фірми) довготривалого позитивного уявлення про компанію та її продукцію за допомогою нецінової конкуренції. Товарний знак і відповідний йому бренд дозволяють споживачеві диференціювати виробників

однотипної продукції, а сукупність стійких позитивних асоціацій спонукає його до багаторазового (повторюваного в часі) споживання товарів однієї фірми.

Як же це відображається на поведінці споживача? Як вже зазначалося, складність вибору споживача полягає не тільки у великому обсязі інформації, що аналізується, але й у неможливості перевірити її достовірність. Відповідно до теорії споживчої поведінки споживач діє раціонально, прагнучи мінімізувати сукупні витрати і максимізувати сукупну корисність. Використання інформації при побудові відносин довіри між суб'єктами ринку зводиться до оцінки надійності об'єкта довіри. Петро Штомпка виділив три фактори, що є підставою для її формування: репутація (послідовність і передбачуваність дій контрагентів, обумовлена минулим досвідом взаємодій), виконання (поточні дії) і презентація (в основному емоційний вплив) [117, с. 71].

Інакше кажучи, повторно вибираючи певний бренд, споживач аналізує ступінь задоволеності минулим досвідом (купівлею, споживанням, обслуговуванням), наявність програм лояльності при довготривалій співпраці, враховує недостатню поінформованість щодо інших брендів і зростання витрат, пов'язане з необхідністю пошуку додаткової інформації про них.

Слід також звернути увагу на ірраціональний аспект в поведінці людини (вплив інституційних, емоційних і психологічних факторів). Сучасний рівень розвитку медіа-технологій і продуманий підхід до розробки змісту і способу подачі (формату рекламного повідомлення) бренду дозволяють виробникам одночасно апелювати і до раціональних, і до ірраціональних мотивів споживачів.

Таким чином, вплив інституту довіри призводить до соціальної та інституційної локалізації трансакцій. Інакше кажучи, можуть виникати ефекти пастки: споживач вибирає ті бренди, які він використовував у минулому або використовує в даний час. Цьому також сприяє те, що товари і послуги в межах одного бренду можуть виступати жорсткими комплементами по відношенню один до одного.

Особливу специфіку даний процес отримує в процесі діяльності суб'єктів господарювання – представників фінансових інститутів. З одного боку, вони мають властивості, що характеризують їх, як суб'єктів господарювання, ведуть

операційну діяльність, головною метою якої є отримання прибутку і, отже, відчують потребу у збільшенні кількості лояльних клієнтів. Крім того, компанії ставлять певні вимоги не тільки до прибутковості, але і до рівня невизначеності зовнішнього середовища. Цим пояснюється скорочення діяльності, а в певних випадках, і повний відхід з українського ринку міжнародних фінансових компаній в 2011 – 2012 роках. Материнські компанії воліють інвестувати кошти в філії, розміщені в більш стабільних країнах Прибалтики, залишаючи українські відділення на повне самофінансування («виживання») або зовсім закриваючи їх.

З іншого боку, фінансові інститути є одним з найважливіших елементів трансмісійних механізмів державної фінансової політики. Тож більшість процесів, що опосередковують фінансові інститути, є невід’ємним об’єктом державного регулювання.

Довіра до властивостей і якості процесу (як і щодо властивостей та якості продукту) зводиться до формування певних очікувань суб’єктів. Зіставлення очікуваних і фактичних параметрів об’єктів довіри є відправним пунктом у затвердженні та подальшій інституціоналізації даного виду довіри.

Окремі аспекти довіри до властивостей і якості таких процесів, як економічні реформи і державна політика, розкриваються у відповідних дослідженнях. Зокрема, В. Лагутін і Т. Кричевська розглядають довіру до монетарної політики як вибір грошово-кредитної стратегії в Україні [37]. Б. Мільнер досліджує фактор довіри при проведенні економічних реформ, здійсненні інвестицій; природу і роль довіри в соціально-економічному розвитку, корпоративному управлінні [45, 46].

Широке використання довіри як інструменту державної політики зумовлено такими факторами:

- при високому рівні узагальненої довіри очікування і дії економічних суб’єктів узгоджені і передбачувані;
- довіра до владних інститутів підтверджує їх легітимність і підвищує ефективність проведеної політики (зокрема, економічних реформ);
- довіра до ринкових інститутів є необхідною умовою їх реальної інституціоналізації в умовах трансформації господарської системи;

– при високому рівні інституційної довіри поведінка ринкових агентів менш схильна до циклічних коливань;

– використання інструменту довіри дозволяє не задіювати дорожчі інструменти державної політики (наприклад, при управлінні грошовою масою, інфляцією).

Як бачимо, процес упорядкування соціально-економічних відносин носить багаторівневий і багатоаспектний характер. Систематизуємо форми реалізації норми довіри в діяльності суб'єктів господарювання (див. табл. 1.4).

Таким чином, використання інструменту довіри можливе на трьох рівнях, на кожному з яких реалізація довіри має свою специфіку. Різні функції довіри на представлених рівнях, проте, служать одній спільній меті – впорядковувати соціально-економічні відносини за допомогою нормування соціально-економічного простору і очікувань.

Таблиця 1.4

Рівні використання інструменту довіри

Рівні використання	Форма реалізації	Результат
1. Мікрорівень	Довіра як інструмент організації відносин всередині підприємства	Рівень довіри всередині фірми зумовлює модель і ефективність корпоративного управління, спроможність підприємства до інновацій, адаптації і розвитку.
2. Мезорівень	Довіра як інструмент, що використовується організацією при взаємодії з зовнішнім середовищем, у тому числі з державними інститутами	Довіра між суб'єктами господарювання, з одного боку, компенсує слабкість інституційного середовища, з іншого боку, лягає в основу формування довіри до соціально-економічних інститутів, підвищуючи ефективність державної політики
3. Макрорівень	Довіра як інструмент державної політики	Для досягнення цілей державної економічної політики інструмент довіри може використовуватися замість або в комбінації з іншими інструментами (облікова ставка, норма резервування, податки, державні витрати тощо). Є ключовим інструментом національного інституційного будівництва.

Висновки до розділу 1

Важливим фактором розвитку ринкових інститутів у перехідній економіці є довіра. Досвід пострадянських країн привносить необхідність вироблення комплексного підходу до вивчення інституціоналізації довіри. В умовах трансформації господарської системи спостерігаються однаково низькі рівні як узагальненої, так і інституційної довіри. Для країн з перехідною економікою альтернативою, що дозволяє вийти з кризи недовіри і створити ефективні ринкові інститути, може стати побудова довіри за схемою персоніфікована – інституційна – узагальнена. Ґрунтуючись на персоніфікованих зв'язках у процесі здійснення економічних взаємодій, суб'єкти господарювання поступово адаптуються до нових інституційних умов, виробляють нові норми поведінки, орієнтовані на ринкові інститути. Забезпечивши перший контакт з суб'єктом господарювання – представником інституту, неформальні зв'язки на підставі довіри поступаються місцем ефективній роботі самої організації, з подальшим перенесенням довіри на інститут.

Ми пропонуємо розглядати інститут довіри не просто як зовнішній індикатор, а як внутрішній фактор становлення і розвитку інститутів ринкової системи господарювання. Трансформація персоніфікованої довіри і довіри до окремих суб'єктів господарювання в інституційну описує процес реальної інституціоналізації ринкових інститутів.

Застосовуючи інституційну методологію дослідження довіри, ми доводимо, що в системі економічних відносин вона проявляється як неформальна норма поведінки. Якщо дана норма набуває широкого застосування і підкріплюється зовнішніми механізмами примусу до виконання, то довіра стає неформальним інститутом, що має великий вплив на спосіб організації господарської системи.

Норма довіри – норма поведінки, при якій дії суб'єкта відповідають його позитивній думці щодо добросовісності, надійності або якості об'єкта довіри та прийняття суб'єктом ризиків, пов'язаних з необґрунтованістю даної думки. При інституціоналізації норми довіри така поведінка стає

загальноприйнятою і очікуваною при соціальних взаємодіях. Підкріплюючись механізмом зовнішнього примусу, норма довіри стає загальнообов'язковою для виконання економічними агентами і включається в систему інституційних меж здійснення господарської діяльності.

Інституційна природа довіри розкривається в процесі її реалізації. Вироблення певного виду довіри здійснюється в процесі соціально-економічних взаємодій, а твердження переважної реалізації одного виду довіри тягне входження чинника довіри в структуру інституційних обмежень. Таким чином, під час інституціоналізації в соціальних взаємодіях, довіра реалізується в економічних транзакціях, не будучи безпосередньо об'єктом вибору, а накладаючи інституційні обмеження на межі цього вибору на вищому рівні.

На основі аналізу практичної реалізації норми довіри в економіці представлена система суб'єктно-об'єктних зв'язків і показана часткова можливість делегування відповідальності за побудову довіри на нижчий рівень і декомпозиції об'єктної сторони відносин довіри.

Використання норми довіри як інструменту упорядкування соціально-економічних відносин має багаторівневий і багато-аспектний характер. Зокрема, довіра може бути інструментом організації відносин всередині підприємства, при взаємодії із зовнішнім середовищем і інструментом державної політики.

РОЗДІЛ 2

ВПЛИВ ФАКТОРА ДОВІРИ НА РОЗВИТОК РИНКОВИХ ІНСТИТУТІВ

2.1. Специфіка реалізації норми довіри в різних господарських системах

Різні господарські системи є своєрідними інституційними комплексами, які характеризуються не тільки специфічною структурою інститутів, але й унікальною історією розвитку. Різноманітність проявів різних форм довіри і динаміка її рівня обумовлені дією різних факторів. Аналізуючи структуру і динаміку довіри, можна виділити наступні взаємозв'язки:

- ступінь прояву того або іншого виду довіри пов'язаний з домінуючим у даному суспільстві типом господарської системи;
- передумови реалізації норми довіри мають культурні корені, а динаміка рівня довіри тісно пов'язана з інституційними змінами, що відбуваються в суспільстві;
- специфіка реалізації норми довіри в різних господарських системах зазнає зміни відповідно до проникнення глобалізаційних процесів у внутрішні економічні відносини окремих країн.

У літературі в цьому відношенні прийнято проводити міждержавне і крос-культурне розмежування між середовищами «низької довіри» і «високої довіри». Середовище «низької довіри», відповідно до такої концепції, перешкоджає входу на ринок, зростанню підприємств і вільній конкуренції, і навпаки – в середовищі «високої довіри» все сприяє діяльності суб'єктів [11, с. 17].

На думку японіста Р. Дора, всі суспільства можна розташувати на шкалі, по краях якої будуть індивідуалістичні англо-саксонські країни (зокрема, Англія і США) і колективістська Японія [82, с. 57].

Заперечуючи зарахування Р. Дором США до країн з низькою довірою, Ф. Фукуяма обґрунтовує наступне розмежування країн, залежно від рівня властивої їм узагальненої довіри: Китай, Тайвань, Гонконг, Франція, деякі райони Італії та пострадянські країни відносяться ним до фамілістичних товариств, а Японія,

Німеччина, США, Корея є країнами з високим рівнем знеособленої соціальної довіри і соціального капіталу.

Ф. Фукуяма акцентує увагу на тому, що, незважаючи на схожість культурних традицій, радіус довіри в Японії значно ширший, ніж у Китаї. У Японії довірчі відносини не обмежуються сімейними зв'язками, що дає можливість створювати широкий спектр організацій і, ґрунтуючись на культурних традиціях, цінностях і самосвідомості, ефективно використовувати економічний, що особливо важливо в даний час, інноваційний потенціал країни. Так, інституціоналізована узагальнена довіра дозволила не просто відновитися економіці країни після другої світової війни, а еволюціонувати в нові ефективні інституційні форми економічних взаємодій.

Величезні сімейні конгломерати дзайбацу були розпущені під час американської окупації, але поступово відновилися вже в якості сучасних кейрецу. Шість найбільших японських міжгалузевих кейрецу складаються в середньому з 31 компанії. З двохсот японських найбільших промислових підприємств в довгострокових і міцних відносинах з мережевими компаніями перебуває 99. Фірми, які не належать до кейрецу, зазвичай зайняті в нових сферах бізнесу, де подібна форма організації ще не встигла сформуватися [82, с. 270, 324].

Через міцне культурне підґрунтя довіра в Японії має, одночасно, і свої культурні межі. Нездатність розширити радіус довіри до транснаціонального рівня не дозволяє Японії сповна використовувати свої конкурентні переваги на світовому ринку. Однак, у той же час, культура є своєрідним якорем, що допомагає країні зберегти свою ідентичність в процесі глобальних трансформацій.

Здатність акумулювати і ефективно використовувати соціальний капітал певним суспільством детермінована не тільки культурними особливостями, а й специфікою його історичного розвитку. Так, у Німеччині більшість заснованих на спорідненості структур (зокрема, гільдій) збереглося ще з феодального періоду, а в Сполучених Штатах соціалізованість стала продуктом релігійної культури протестантських сект [82, с. 546].

Різні також і способи інституціоналізації норми довіри. Досвід інших країн дозволяє оцінити ефективність різних

механізмів інституціоналізації норми довіри в господарській системі і спробувати зіставити з національною інституціональною структурою. Так, наприклад, велике значення має визначення місця і ролі держави в інституціональних змінах. Відмінність німецьких інститутів від японських полягає в тому, що вони значно більше законодавчо кодифіковані. Японські ж комунальні інститути наче самі кристалізувалися в рамках громадянського суспільства [82, с. 357].

Таким чином, держава має можливість позитивно вплинути на інституціоналізацію довіри в суспільстві, однак цей процес є тривалим і послідовним, подібно до процесу навчання. Законодавче закріплення відібраних еволюційним шляхом прийнятних зразків поведінки є їх природним продовженням і гарантією. В умовах інверсійних перетворень дана логіка порушується. В результаті, окрім дефіциту соціальної довіри, гостро постає питання довіри до держави.

Здатність суспільства до самоорганізації або спонтанної соціалізованості обумовлена ступенем економічної свободи населення і суб'єктів господарювання. Політичний режим, встановлений у державі, регламентуючи ступінь економічної свободи, тим же визначає і рівень довіри в суспільстві. Наявність свободи передбачає активність економічних суб'єктів і відповідальність за реалізацію цієї свободи.

Як зазначає Н. Луманн, заснований на свободі вибору лібералізм ґрунтується на індивідуальній відповідальності за вибір між довірою і недовірою відносно політиків, партій, товарів, фірм, працівників, кредиту і т.д. [105, с. 99].

Сформовані моделі соціально-економічної взаємодії з часом кристалізуються у вигляді формальних і неформальних інститутів суспільства. Навички суспільства акумулювати соціальний капітал виробляються протягом тривалого часу при наявності сприятливих умов. Наявність тотальної регламентації політичного, соціального та економічного життя робить узагальнену довіру не просто неактуальною, а недоцільною. Дані положення підтверджуються історичним досвідом. Як зазначає Ф. Фукуяма, Китай, Франція, південна Італія та інші товариства з низьким рівнем довіри пережили період сильної політичної централізації, під час якого імператор, монарх або держава,

наділена абсолютною владою, робили всі можливі кроки для знищення суперників у боротьбі за владу. У таких суспільствах соціальний капітал, накопичений у період до абсолютистської централізації, виснажувався, і соціальні структури, типу гільдій у Франції, були поставлені на службу державі. За контрастом, суспільства з високим рівнем довіри – такі, як Японія, Німеччина і Сполучені Штати, – ніколи не переживали тривалого періоду централізованої державності [82, с. 547].

Емпіричні дані підтверджують той факт, що рівень довіри є культурно і історично залежним. Для виявлення його детермінант та проведення міждержавних порівнянь зіставляють специфіку прояву довіри в країнах зі значною різницею даних параметрів. Інформаційною базою для досліджень динаміки довіри слугують опитування суспільної думки (наприклад, The European Value Survey, The World Value Survey, The New Democracies Barometer, The New Russian Barometer, General Social Survey). В працях з вивчення впливу інституційних факторів на прояв довіри проводяться зіставлення між країнами з різним інституціональним середовищем.

Класичними для ілюстрації інституційних дефіцитів стали пострадянські країни. Основні результати таких зіставлень зводяться до висновку про переважання персоніфікованої довіри та інституційної недовіри в трансформаційних країнах і інституційної та узагальненої довіри в розвинених ринкових економіках.

Таким чином, як механізм упорядкування соціально-економічних взаємодій інститут довіри по-різному реалізується в різних господарських системах, включаючись як невід'ємний елемент в їх інституційну структуру. Економічні наслідки реалізації довіри в соціально-економічній системі детерміновані як переважанням конкретного виду довірчих відносин, так і ступенем інституціоналізації кожного з них. Передумови інституціоналізації певного виду довіри лежать в особливостях інституційної структури та специфіки організації різних господарських систем.

Згідно А. Олійнику норма довіри наступним чином включається до конституції господарських систем як сукупність взаємообумовлених норм (див. таб. 2.1) [56, с. 104].

Таблиця 2.1

Порівняння інституційної структури різних господарських систем

Конституція командної економіки	Конституція ринку
Простий і обмежений утилітаризм	Складний утилітаризм
Ціннісно-раціональна дія	Цілераціональна дія
Персоніфікована довіра	Деперсоніфікована довіра
«Ти – мені, я – тобі»	Емпатія
	Свобода в позитивному значенні
Проголошуваний легалізм	Легалізм (добровільне підпорядкування закону)

В умовах командно-адміністративної економіки реалізація норми довіри відбувалася у двох формах: як максимально персоніфікована довіра між сторонами соціально-економічних взаємодій і як довіра до держави, що опосередковує і гарантує здійснення будь-якої угоди [56, с. 97].

Деперсоніфікована довіра, властива господарській системі ринкового типу, представлена у вигляді інституційної довіри соціальним, економічним і політичним інститутам ринкової економіки та узагальненої довіри, що лежить в основі громадянського суспільства.

У самовідтворюваній інституційній структурі (як ринку, так і адміністративно-командної економіки) всі складові елементи взаємопов'язані і мають взаємопідтримуючий вплив. Структура інституціональних обмежень господарської системи включає зовнішні механізми примусу до дотримання конкретної норми довіри, стверджуючи, таким чином, прояв одного виду довіри і побічно перешкоджаючи прояву інших.

Як невід'ємна частина самовідтворюваної інституційної структури, в період великомасштабних інституціональних змін інститут довіри позбавляється необхідності відтворення. Однак, незважаючи на те, що припиняє діяти зовнішній механізм примусу, згортання дії старого інституту довіри є дуже тривалий і складний процес. Неформальні норми поведінки

характеризуються домінуванням внутрішнього механізму примусу над зовнішнім, що відображається в інерційності дії даних норм та їх високій здатності до самовідтворення.

Значна інтерналізація норми персоніфікованої довіри проявляється у вигляді інерційного слідування цій нормі навіть у нових ринкових інституційних умовах, що вимагають деперсоніфікації обмінів. Всі економічні трансакції обмежуються радіусом персоніфікованої довіри, що часто суперечить інтересам суб'єктів господарювання і не відповідає нормі цілераціональної дії.

Дивергенція формальних і неформальних норм перешкоджає успішній трансформації господарської системи. Ринкові інститути не в змозі адекватно виконувати свої функції, якщо вони не підкріплені відповідним рівнем довіри. Ринкова система господарювання не зможе вийти на рівень самовідтворення без інституціоналізації норм деперсоніфікованої довіри. Інтерналізація даних норм може відбутися за допомогою впливу зовнішнього механізму примусу до виконання, створюваного новою інституціональною структурою ринкової економіки, на інтереси і мотиви ринкових суб'єктів, що змінює, таким чином, їх внутрішній механізм примусу до слідування нормі довіри. Як зазначає А. Олійник: «Революційні зміни стосуються насамперед формальних рамок, бо неформальні не піддаються прямому впливу і можуть бути змінені лише індуктивно, як реакція на нові формальні рамки» [56, с. 202].

Отже, для реальної інституціоналізації ринкової економіки необхідна розробка і впровадження системи допоміжних інститутів і стимулів, які сприяють формуванню довіри до ринкових інститутів. І тільки на даному етапі може підключитися модель К. Оффе і Л. Зуккер, що досліджує інституціоналізацію узагальненої довіри шляхом трансляції і трансформації довіри через інститути як ціннісно-нормативні системи.

Таким чином, міра переваги і інституціоналізації персоніфікованої, узагальненої або інституційної довіри відповідає характеру організації економічних відносин всередині господарської системи (див. табл.2.1).

Таблиця 2.2
Відповідність типу господарської системи і типу інституціоналізованої довіри

Тип господарчої системи	Персоніфікована довіра	Інституційна довіра	Узагальнена довіра
Командно-адміністративна економіка з широким розповсюдженням неформальних відносин	Інституціоналізована	Інституціоналізована норма недовіри (політичні інститути) або інституціональний вакуум (економічні інститути)	Інституціоналізована норма недовіри
Трансформаційна економіка (Україна)	Зменшується радіус поширення норми, частково служить основою для формування інституційної поінформованості (знайомство з економічними інститутами через персоніфіковані зв'язки)	Формується синхронно з розвитком ринкових інститутів і інституціональною культурою суспільства	Низький рівень узагальненої довіри, бо рольові очікування ще не сформовані, ціннісно-нормативні установки розрізнені
Ринкова економіка	Обмежена сферою неформальних (особистих) відносин	Інституціоналізована. Співвідноситься з ефективністю роботи інституту	Інституціоналізована. Обумовлена рольовими очікуваннями

В умовах слабого розвитку формальних (як правових, так і економічних) інститутів або їх неадекватної роботи, соціально-економічні обміни мають тенденцію перетікати в русло неформальних відносин. Даний процес дає неоднозначний вплив на економіку. З одного боку, інституціоналізована персоніфікована довіра і засновані на ній неформальні відносини, компенсуючи недоліки формальних інститутів, «надають цілющу дію уражених множинною патологією державі» [15, с. 48].

Звична практика неформальних відносин може бути наслідком не тільки інституціональних вад суспільства, а й мати культурні коріння. За твердженням Р. Дора, порівняльний аналіз японських фірм показує, що відносна ефективність і технологічний динамізм, притаманні цій країні, почасти є наслідком «обов'язкової відносницької контрактиції».

Таким чином, довгострокові торговельні відносини скріплюються почуттям обов'язку, довірою, взаємними поступками, і в цьому їх відмінність від формалізованої угоди, заснованої на букві писаного контракту [83, с. 303].

З іншого боку, персональна довіра ніколи не може повністю заповнити дефіцит інституційних умов; переважання цієї форми довіри обмежує як горизонт підприємницьких рішень, так і загальний господарський розвиток [11, с. 32]. Укорінена інституційна недовіра унеможлиблює зародження і розвиток ефективних ринкових інститутів, а заходи з державного регулювання та реформування викликають негативну суспільну реакцію і недовіру. Крім того, неформальні мережі радянського і пострадянського типу мають властивість перерозподіляти ресурси в інтересах індивідуальних агентів, а не сприяти розвитку системи в цілому [14, с. 51].

Л. Гудков і Б. Дубін відзначають, що нездатність формальних інститутів пострадянського суспільства адекватно регулювати соціально-економічні взаємодії не тільки інституціоналізує неформальні обміни, а й накладає відбиток на специфіку формування довіри до інститутів. Аналітично вони виділяють декілька планів довіри до інститутів:

– ідентифікація з цінностями або цілями інститутів (як суто функціональних утворень, так і їх національних або колективних форм, – наша армія, наша медицина, наша освіта або наука, наші

досягнення в дослідженні космосу, наш спорт тощо); ідентифікація з політичними лідерами, які очолюють або репрезентують інститути;

- можливість звернення до послуг або можливостей, ресурсів відповідного інституту, потенційний доступ до нього;

- прагматична оцінка дійсного виконання, зважування декларованих і фактично виконуваних інститутами функцій (або пов'язаних з ними); оцінка можливого вибору інституціональної або неінституціональної стратегії дії, ціни ухилення від необхідних інститутом приписів; оцінка ефективності альтернативної поведінки;

- ілюзії, надії на отримання благ або звільнення від страхів, захист від загрози, викликані очікуваннями саме інституційних дисфункцій, соціальних наслідків латентної неієздатності відповідних інститутів;

- уявлення про ціну дотримання та недотримання інституційних умов і вимог, про ціну адаптації, готовність мінімізувати репресивний тиск відповідного інституту зверненням до ресурсів інших груп чи інших можливостей пристосуватися до його вимог [14, с. 43].

Як бачимо, взаємодія з інститутом, заснована на інтерналізованій нормі довіри, на ідентифікації з його цінностями або цілями, найменш еластична щодо загальних кон'юнктурних коливань. Тому, на нашу думку, кінцева мета державного впливу на процес інституціоналізації норми довіри має полягати у створенні стимулів активізації внутрішніх механізмів примусу до дотримання норми довіри. Тоді, увійшовши в інституційну структуру суспільства, норма довіри сама стане детермінантом. Зіставлення інституційної та неінституційної стратегії дії і прагматичний розрахунок можливої вигоди або збитку від залученості до сфери діяльності інституту характерне для інституційних середовищ низької щільності.

Довіра є непрямым виразом рівня інституційного порядку, властивого цій господарській системі. У зрілій системі порушення порядку, викликані поточними флуктуаціями середовища, долаються за рахунок перекривання зон відповідальності, в межах яких інститути можуть заміщувати один одного. Тому поточні коливання не вимагають від суб'єктів

відмови від довіри, що може бути охарактеризоване як принцип презумпції довіри. Завдяки цьому принципу стабільна довіра може існувати на рухомій динамічній основі. Але як тільки масштаби інституційної субституції перестають відповідати масштабам інституційних розривів, то суб'єкти змушені відмовитися від безумовної довіри на користь повноцінних процедур впізнавання, ідентифікації, перевірки, вибору форми і масштабів гарантій [90, с. 320].

В умовах інверсійних трансформацій господарської системи роль довіри зазнає змін і стає виразніша. На наш погляд, основні функції норми довіри в транзитивній економіці можна звести до наступних: індикативна, стимулююча і компенсаційна.

Індикативна функція довіри полягає в тісному взаємозв'язку динаміки довіри і соціально-економічних процесів, що відбуваються в суспільстві. Оцінка рівня довіри до економічних, політичних і соціальних інститутів характеризує ефективність їх роботи і дозволяє виявити тенденції розвитку господарської системи. Ця закономірність існує і на мікрорівні при аналізі роботи конкретних соціально-економічних інститутів, і для виявлення траєкторії інституційних перетворень економічної системи в цілому.

Як зауважують вчені, динаміка довіри виражає притаманні даній економічній системі способи та інструменти зняття інформаційної асиметрії господарських обмінів. Якщо ця місія виконується задовільно, то система є врівноважена. Якщо ж довіра не може виконувати місію інструменту зняття невизначеності, то система змушена формувати нові інституціональні інструменти і механізми, тобто еволюціонувати і переходити до нового рівня рівноваги. Відновлення оптимального рівня довіри може розглядатися як критерій завершення переходу [90, с. 321].

Важливо відзначити, що в процесі великомасштабних інституціональних перетворень господарської системи існують якісні перетворення: зміна домінуючого типу довіри, тоді як при ординарних економічних флуктуаціях спостерігається певна динаміка інституціоналізованого типу довіри. Водночас, невисока стійкість будь-якого типу довіри, що виявляється в підвищенні амплітуди його коливань, може спровокувати твердження

стійкішого (менше залежного від зовнішніх факторів) типу довіри. Тобто, може спостерігатися згортання довіри в напрямку звуження радіусу узагальнена – інституційна – персоніфікована.

Багато вчених стверджують, що високий рівень довіри в економіці стимулює ділову активність і сприяє економічному зростанню. Довіра є частиною структури фінансових мультиплікаторів. Реалізуючись за допомогою мережевих взаємодій, довіра схильна до мережевих ефектів.

Як відзначають Дж. Акерлоф і Р. Шиллер, зміни у довірі приведуть на наступному колі до зміни як доходів, так і подальшої довіри, а кожна з цих змін буде, в свою чергу, впливати і на дохід, і на довіру на всіх наступних колах [1, с. 39]

Мультиплікативний ефект проявляється як при зростанні, так і при зниженні довіри. Недавня фінансова криза наочно показала швидкість протікання ланцюгової реакції зниження довіри.

Дефіцит довіри призвів до заморожування ринків кредитування. Кредитні організації не вірять, що отримають свої гроші назад. В таких умовах ті, хто хотів би витратити, не спроможні отримати кредит, а товаровиробники не можуть отримати необхідний оборотний капітал. Звичайні фінансово-бюджетні мультиплікатори, пов'язані, наприклад, з підвищенням державних витрат або зменшенням податків, скорочуються [1, с. 40].

У період інверсійних інституційних змін набуває актуальності специфічна функція довіри компенсувати інституційні розриви. Інертність неформальних норм заповнює недосконалість формального регулювання в трансформаційний період. Компенсаційна функція довіри полягає в здатності довіри послідовно змінювати свою основу в процесі інституційних зрушень. Це надає велику гнучкість економічній системі і робить перехід до ринкової системи господарювання плавнішим і безболіснішим. З огляду на нерозвиненість ринкових інститутів, економічні суб'єкти продовжують взаємодії, використовуючи звичні практики неформальних відносин, що рятує економічну систему від паралічу і дає можливість поступової апробації нових практик.

Розвиток інституційної культури суспільства, зі свого боку, є передумовою для формування узагальненої довіри на основі рольових очікувань і спільних цінностей, оскільки інститути безпосередньо включені в механізм інституціоналізації норми довіри.

2.2. Динаміка інституційної довіри в трансформаційних умовах

Інверсійний характер трансформації економічної системи України передбачає штучне перенесення (імпорт) нових ринкових інститутів в реалії розподільної економіки з укоріненим у свідомості людей неформальним стереотипом поведінки. Дивергенція формальних і неформальних норм та інститутів виливається в неузгодженість форми і змісту економічних відносин у суспільстві, викривленню функцій впроваджуваних інститутів і призводить до віртуалізації економіки в цілому.

Як зазначає В. В. Липів, компліментарність між ринковими і правовими, політичними, ідеологічними інститутами, ціннісними складовими національних культур має не горизонтальний, а підлеглий, вертикальний, ізоморфний характер. Економічні інститути (зокрема забезпечують існування ринку) є похідними від відповідних ціннісних орієнтацій та їх втілення в ієрархії ідеологічних, політичних і правових інститутів. Виникнення інституціональної напруги, негативної комплементарності між створюваними ринковими інститутами і постійними елементами інституційної системи спостерігається, насамперед, коли мова йде про формування ринкових інститутів в умовах, коли в економіці спочатку домінували інститути протилежної інституційної матриці [39, с. 57].

Так, розглядаючи довіру як норму ділової взаємодії, В. Радаєв акцентує увагу на тому, що «якщо в західних країнах довіра до партнера виступає закономірним підкріпленням і розвитком формального контракту, то в сьогоденній Росії довіра виростає, насамперед, з лона неформальних відносин» [64].

Підкріплення і стимулювання прояву норми довіри за допомогою формальних обмежень (застосування зовнішнього механізму примусу) сприяє інтерналізації норми деперсоніфікованої довіри (актуалізації внутрішнього механізму примусу) створює умови для становлення таких інститутів довіри, як страхування, кредитування і т.д. Створення, формування нових інститутів довіри проходить своєрідний відбір економічними системами. У загальному вигляді можна виділити наступні

фільтри, які спричиняють можливість включення інституту в інституційну матрицю суспільства і його ефективне функціонування:

1) ринковий фільтр – соціальне замовлення на необхідність існування даного інституту, обумовлене потребами й очікуваннями суспільства;

2) інституціональний фільтр – сумісність між запроваджуваним інститутом довіри і культурними, ментальними особливостями суспільства;

3) інформаційний фільтр – включеність інформації про інститут в інформаційні потоки суспільства.

В умовах трансформації системи господарювання відбувається зміна структури формальних і неформальних інститутів суспільства. Інституційне будівництво ринкової економіки створює об'єктивну необхідність пошуку адекватних інституційних форм. Здатність нових інститутів задовольняти потреби і очікування економічних агентів знаходиться в прямій залежності від швидкості та успішності процесу інституціоналізації даних інститутів. Зацікавленість економічних агентів в успішному врегулюванні проблемних ділянок системи організації соціально-економічних відносин дозволяє максимально знизити трансакційні витрати впровадження і використання ринкового інституту та трансформаційні витрати зі створення інфраструктури, яка обслуговує і забезпечує даний інститут.

Ефективна дія ринкових механізмів можлива тільки за певних умов зовнішнього інституційного середовища. Ринкові інститути комплементарно доповнюють інші форми соціальної взаємодії. Без такої комплементарності ринок як система існувати не може [39, с. 55–56].

Наявність конгруентності між нормами дозволяє отримати їх конвергенцію, зближення тренда, траєкторії інституційного розвитку. Основними факторами, що впливають на успіх імпорту інститутів, є ступінь і характер конгруентності пануючих в країні-імпортері неформальних норм і формальних норм, на основі яких функціонує імпортований інститут [56, с. 206].

Прийнято вважати, що витокom високого рівня інституційної недовіри трансформаційного суспільства є інституційні дефіцити. Однак на практиці спостерігається нашарування нових

формальних інститутів на добре укріплені у свідомості людей неформальні зразки поведінки, відповідні старим формальним обмеженням. Узгодженість формальних інститутів між собою і підкріплення їх роботи відповідними неформальними нормами формують такі властивості соціально-економічної системи, як передбачуваність і керованість.

Щоб це забезпечити, інститути ринкової економіки повинні відповідати (не суперечити) існуючим в суспільстві неформальним нормам поведінки або повинні бути націлені на створення нових поведінкових стереотипів. Таким чином, інфраструктура ринкового інституту повинна включати в себе не тільки механізми зовнішнього примусу до слідування нормам даного інституту, а й механізми, що сприяють створенню супутніх неформальних інститутів. Важливим чинником становлення ринкових інститутів виступає формування інституту довіри, що є своєрідним індикатором попиту на дані інститути.

Щоб адекватно оцінити динаміку рівня довіри, спочатку необхідно визначити діапазон його зміни і співвідношення понять довіри і недовіри.

Недовіра в концепції Н. Лумана розглядається як «функціональний еквівалент довіри», тобто зниження складності можливе також за допомогою негативних очікувань, недовіри [103, с. 21]. Але спрощення процесу прийняття рішення до вибору однієї з двох альтернатив (довіри чи недовіри) істотно спотворює реальний стан речей.

Згідно до П. Штомпки, довіра – це ставка у відношенні майбутніх непередбачених дій інших. Поняття «недовіра» (distrust) є дзеркальним відображенням довіри. Це теж ставка, але негативна: негативні очікування щодо дій інших. Термін «безвір'я» (mistrust) П. Штомпка пропонує використовувати для нейтральних ситуацій, коли утримуються як від довіри, так і від недовіри. Безвір'я являє собою тимчасову, проміжну фазу процесу побудови / порушення довіри, коли втрачено колишню довіру або розсіялася колишня недовіра [81, с. 3].

Графічно це можна представити таким чином (див. рис. 2.1).



Рис. 2.1 – Вимірювання довіри

Однак ця теоретична модель не підтверджується на практиці. У даній роботі ми пропонуємо розглядати прояв норми довіри як функцію, що змінюється в межах від повної довіри (100%) до повної недовіри (0). Якщо ми говоримо, що довіряємо комусь на 30%, то фактично це означає, що рівень недовіри до нього складе 70%. Таким чином, довіра і недовіра – взаємоперехідні, низький рівень довіри говорить про високу недовіру і навпаки. У запропонованій нижче схемі (див. рис.2.2) точкою переходу є точка, яка відповідає рівню довіри 50%. Однак точка переходу не відображає ні безвір'я (mistrust), ні нейтральне ставлення, оскільки в ній присутні і довіра, і недовіра в рівних частинах. У запропонованій моделі нейтральній ситуації відповідають точки, що лежать за межами даного відрізка, а точка 0 показує повну недовіру.

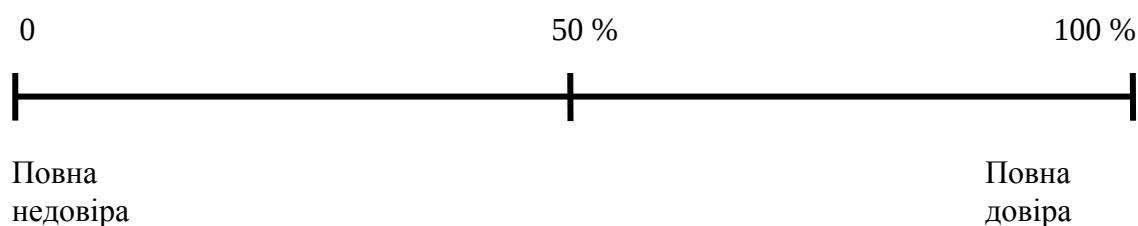


Рис. 2.2 – Запропонована модель вимірювання довіри

У процесі формування і руйнування (тобто взаємного переходу) довіри і недовіри проявляється їх нерівноправність. Як зазначає Р. Хардін, довіра і недовіра є несиметричними вже тому, що одне порушення може спровокувати втрату довіри до людини або інституту, тоді як, найімовірніше, знадобиться значно більше, ніж одне ізольоване підтвердження, щоб

встановити довіру [114, с. 93]. Отже, падає довіра швидшими темпами (рух вліво), чим вона може бути відновлена (рух вправо), а ступінь прояву довіри залежить від рівня інституціоналізації даної норми.

Багато авторів звертається до емпіричних даних при здійсненні аналізу рівня довіри. Інформаційною базою найчастіше виступають дані соціологічних опитувань, а зміна рівня довіри оцінюється за допомогою інтегральних індексів довіри, методики розрахунку яких істотно відрізняються, що робить їх погано порівнюваними. Так, в процесі обробки індивідуальних оцінок рівня довіри до якогось об'єкту діапазон оцінок звужується до кількох тверджень (наприклад, абсолютно довіряю, довіряю, що абсолютно не довіряю, не довіряю), які в подальшому можуть бути також об'єднані, а індекс довіри знаходиться як різниця позитивних і негативних оцінок.

Дослідження динаміки інституційної довіри на основі емпіричних даних, крім перерахованих вище, доповнюється ще низкою труднощів. Об'єктні труднощі пов'язані з численністю і різноманітністю інститутів. У літературі при вивченні інституційної довіри об'єктами найчастіше виступають такі суспільні інститути, як президент, партії, парламент, прем'єр міністр, армія, суди, правоохоронні органи, церква, ЗМІ [38].

В економічній сфері увага приділялася тільки довірі до грошей в різних їх проявах і формах (національній грошовій одиниці, іноземній валюті, як системі поведінки чи засобу накопичення і т.д.), державній політиці щодо економічних реформ і фінансів [37, 40]. Фінансова криза гостро поставила питання про критерії оцінки рівня довіри до фінансових інститутів. Подальше розширення області об'єктів дослідження вимагає вдосконалення методології. Специфіка окремих інститутів вимагає вироблення індивідуальних методів оцінки ступеня довіри до них, що ускладнює подальше узагальнення.

Труднощі, пов'язані з суб'єктом, насамперед, обумовлені проблемою інтерпретації. Відповідаючи на запитання: «Наскільки Ви довіряєте наступному інституту?», суб'єкт слабо диференціює об'єкти і види довіри. Це добре видно при дослідженні довіри до політичних інститутів. Як зазначає Ю. Левада, в Росії, на відміну

від США, довіряють не інституту, а посадовій особі, що представляє даний інститут в конкретний момент часу [38]. На наш погляд, дану особливість можна поширити і на інші пострадянські країни, де слабе відділення функції від її носія спричинене низькою інституціоналізацією владних інститутів. У разі вимірювання довіри до фінансових інститутів суб'єкти зазвичай звужують інтерпретацію поняття інституту до рамок конкретних організацій та установ, які його представляють.

Крім того, інформація, отримана з соціологічних опитувань, може розходитися з практичними діями економічних суб'єктів. У цьому зв'язку слід виділити декілька відмінних один від одного вимірів інституційної довіри. Соціологічні опитування зазвичай вимірюють суб'єктивні оцінки надійності об'єктів довіри і потім узагальнюють їх. Дані оцінки ґрунтуються на історичній ефективності конкретного інституту та очікуваннях щодо його роботи в подальшому. Таким чином, у разі переважання негативних очікувань, неадекватної роботи інституту або нерозвиненої інституційної культури суспільства можуть переважати негативні оцінки.

Однак довіра як норма поведінки передбачає наявність активного компонента. Його можна умовно поділити на дві складові: аналітичну та дієву. Відповідно, і вимір довіри може бути спрямований на обидві складові. На стадії ухвалення рішення індивід аналізує надійність конкретного об'єкту довіри. Саме ця усвідомлена суб'єктивна довіра відображається в опитуваннях громадської думки. Суб'єктивні оцінки ринкових агентів щодо якого-небудь інституту не завжди співпадають з їх фактичними діями.

Щоб норма довіри реалізувалася, вона повинна проявитися в процесі дійсної взаємодії через поведінку, яка відповідає даній нормі. Отже, дуже важливою стає оцінка динаміки довіри за результатами її прояву (наприклад, в разі інституційної довіри – голосування, термін депозитних вкладів фізичних осіб тощо, у разі персоніфікованої довіри – укладення угоди).

Однак якщо на індивідуальному рівні ступінь довіри до контрагенту відображається в повноті формального контракту, то ступінь довіри до інституту диференціюється важко. На першому етапі оцінка динаміки довіри за результатами звернення до інститутів дозволяє виявити загальний рівень довіри до інституту, якісну ж оцінку дозволить

дати аналіз додаткових параметрів: частоти повторних звернень, повноти і специфіки отримуваних послуг.

Крім того, лояльність агентів щодо інституту (як і до будь-якого іншого об'єкту) залежить від готовності індивіда надати довіру даному об'єкту і від ступеня свободи відмовитися від даної взаємодії. Вимушена довіра показує залежність поведінки суб'єктів економіки від сформованої інституційної структури. Взаємопов'язані інститути виступають у ролі перехресного зовнішнього механізму примусу. На відміну від традиційного суспільстві агенти не здатні повністю виключити інститути зі свого повсякденного життя і, отже, інституційна довіра не може спуститися до нульової позначки. Формально, співвідношення зазначених вимірювань довіри можна представити таким чином (за умови, що декларована довіра адекватно відображає ставлення суб'єкта до інституту і співвідноситься з його фактичними діями):

$$\begin{cases} D_{\Phi} = D_B, D_C \leq D_B; \\ D_{\Phi} = D_C, D_C > D_B; \end{cases} \quad (2.1)$$

де D_{Φ} – фактично реалізована довіра, яка проявилася в процесі взаємодії;

D_B – вимушена довіра;

D_C – суб'єктивне уявлення агентів щодо надійності об'єкту довіри, декларативна довіра.

Трансформування економічної системи передбачає впровадження в інституційну структуру суспільства нових ринкових інститутів та адаптацію частини існуючих інститутів до ринкових умов господарювання. Процес такої адаптації проявляється у зміні змісту і функцій інституту. Фактично в колишньому своєму виді інститут перестає існувати, що відповідним чином відображається на рівні довіри до нього.

Інституційна довіра в момент кризи (фактичного порушення належної роботи інститутів) має властивість різко знижуватися. При гранично низькому рівні інституційної довіри, насамперед, моделі «індивід-інститут», вона декомпонується в персоніфіковану довіру. За таких умов люди прагнуть обмежити контакти з абстрактними системами, зводячи їх до добре перевірених на практиці особистих контактів. Криза абстрактних систем при їх низькій інституціоналізації реальною в Україні робить загрозу зниження інституційної довіри до граничного рівня.

Графічно динаміка даних видів довіри в трансформаційних умовах показана на рис. 2.3.

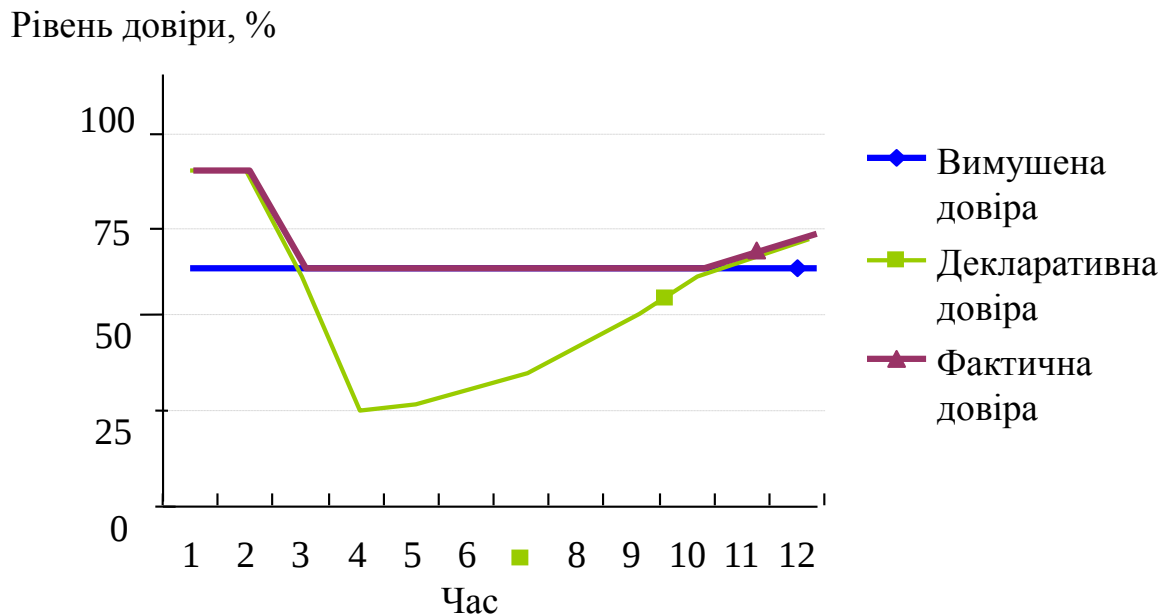


Рис. 2.3 – Динаміка інституційної довіри до трансформованих інститутів

Після різкого спаду довіри, її рівень поступово починає відновлюватися під дією вимушеної довіри та інерційних саморегулюючих процесів. Однак без свідомого впливу на ситуацію з боку самих інститутів або третьої сторони (регулюючих інститутів, держави) рівень інституційної довіри не зможе піднятися на колишній рівень. Довіра формується протягом тривалого часу, і вона забезпечується стабільною і якісною роботою інституту. У разі фіаско інституту виникає недовіра і до правильності принципів, що лежать в його основі.

Зрушення вгору прямої, що характеризує вимушену довіру, означає ускладнення інституційної структури суспільства. Кожному інституту відповідає власна пряма вимушеної довіри, однак, взаємопов'язаність інститутів проявляється у перехресному впливі інституціоналізації одного інституту на розвиток іншого.

У разі імпорту економічного інституту динаміка довіри щодо даного інституту відображає ступінь його інституціоналізації.

В. Л. Тамбовцев і А. Е. Шаститко розглядають динаміку інституціоналізації поведінкових норм як своєрідний інноваційний процес, що протікає по так званій S-подібній кривій. Після певного латентного періоду поширення норм здійснюється прискореними темпами. Після цього відбувається стабілізація норми і уповільнення темпу поширення, оскільки під її вплив послідовно потрапляють люди, які щоразу менше схильні (або зацікавлені) бути її послідовниками [85, с. 549].

Динаміка інституційної довіри до імпортованих інститутів графічно представлена на рис. 2.4.

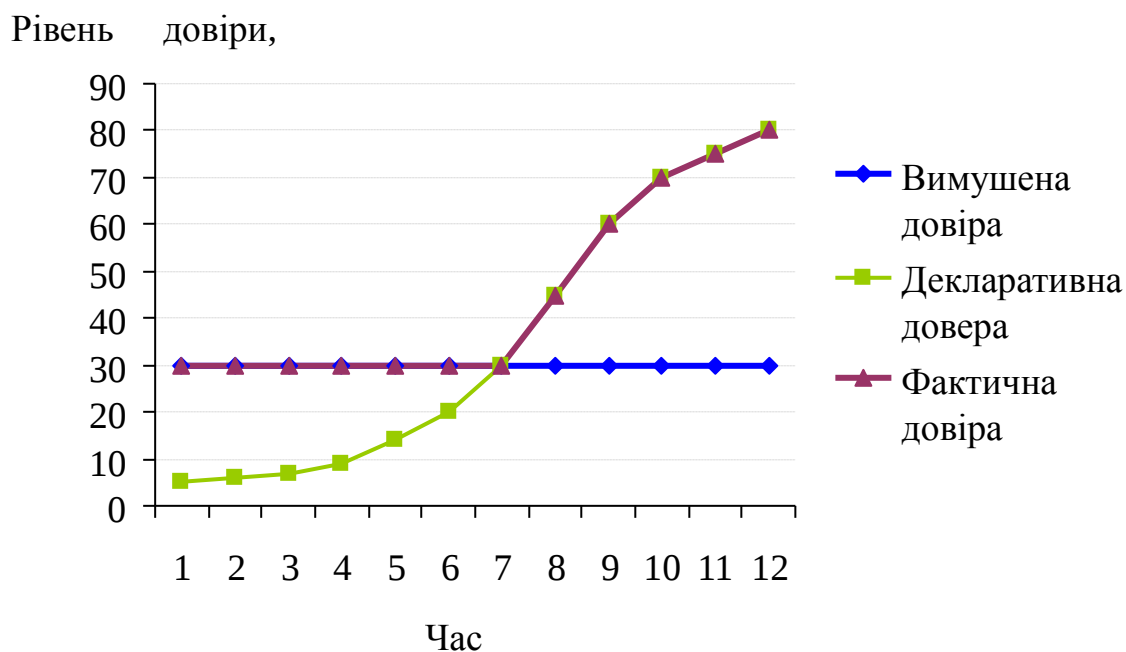


Рис. 2.4 – Динаміка інституційної довіри до імпортованих інститутів

Таким чином, щоб забезпечити успішність інституціоналізації нових ринкових інститутів, необхідно створити для них відповідну формальну інфраструктуру, яка їх підтримуватиме. Вона являє собою зовнішній механізм примусу до слідування нормам даного інституту і гарантує мінімальний базовий рівень інституційної довіри.

2.3. Довіра як фактор розвитку фінансового ринку України

Незважаючи на підвищений інтерес до дослідження впливу чинника довіри на успішність проведення грошово-кредитної політики (управління грошовою масою, довіра до національної грошової одиниці), політики таргетування інфляції, наразі вплив довіри на розвиток широкого спектра фінансових інститутів є недооцінений. Умовою ствердження в державі ринкової системи господарювання є не тільки досягнення достатнього рівня довіри до окремих фінансових інститутів, а збалансування цих показників на рівні економічної системи відповідно до цілей загальної інституційної політики держави.

Про дійсну інституціоналізацію ринкової системи господарювання можна говорити тільки тоді, коли довіра до таких її невід'ємних елементів, як інститути грошово-кредитного, страхового, фондового ринку, перестане бути об'єктом щоденного вибору, а увійде в рутину, тобто буде підкріплена неформальними нормами поведінки. Інституціоналізована довіра у стосунку до фінансових інститутів детермінує зовнішню реалізацію діяльності цих інститутів і, тоді ж, виступає внутрішнім чинником їх становлення (див. рис. 2.5).



Рис. 2.5 – Роль довіри у розвитку фінансових інститутів

Інституціоналізація, насамперед, розглядається як процес кількісного зростання користувачів даної інституціональної структури і є, по суті, синонімом поняттю дифузії інституційних норм. Інституціоналізація інститутів фінансового ринку проявляється у створенні мережі організацій – носіїв і дистриб'юторів даних інститутів (банки, страхові, інвестиційні компанії, пенсійні фонди тощо), а також організацій, що забезпечують їх інфраструктуру, і державних органів, які виступають регулятором і гарантом фінансових відносин. Однак наявність даної мережі є необхідною, але не достатньою умовою для поширення та закріплення інституційної норми.

Глибший економічний сенс має функціональна інституціоналізація фінансового ринку. Як зазначає Т. Ю. Носова, інституціоналізація виступає в якості форми закріплення функцій інституту за певними соціальними формами і явищами. Критерієм інституціоналізації є стійкий характер соціальних правил, норм, їх структурованість в адекватні організації [52, с. 131].

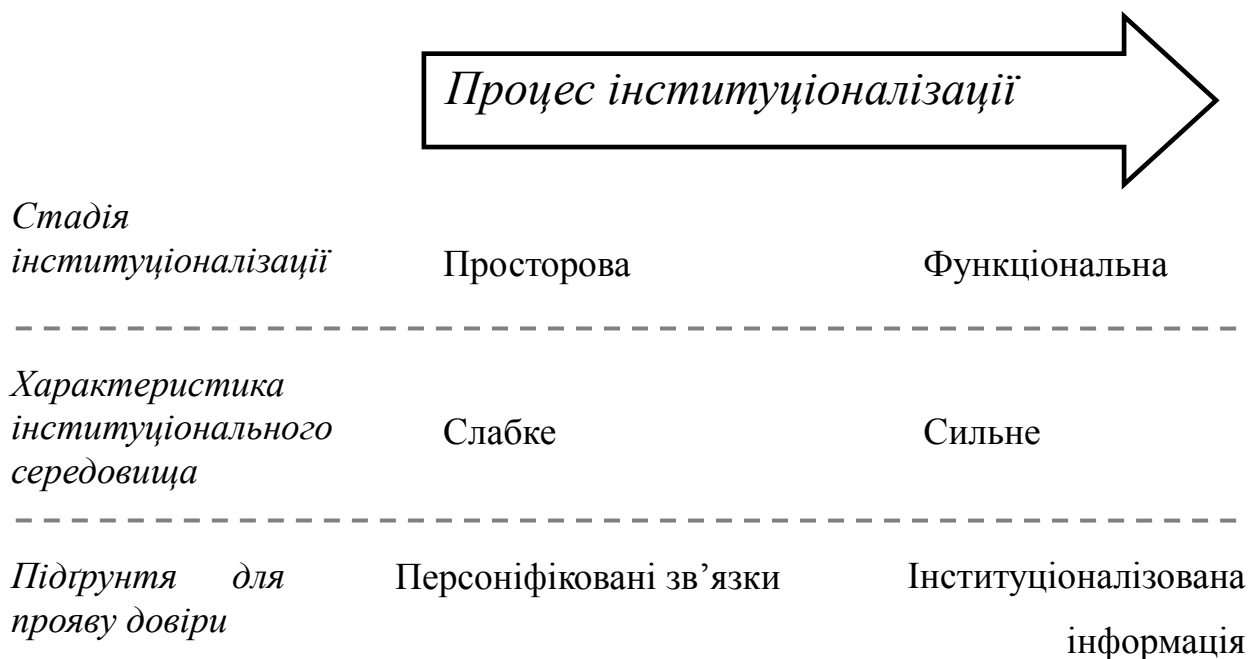


Рис. 2.6 – Характеристика умов реалізації довіри до фінансових інститутів на різних стадіях їх інституціоналізації

Довіра до інституту визначає попит на нього. Однак лояльність до фінансового інституту може мати різні підстави. У процесі інституційного перетворення суспільного життя і економіки держави як її частини змінюються і підстави, що переважають при прийнятті рішення про надання довіри. Так, на початковому етапі становлення фінансових інститутів ринкової системи господарювання довіра до інститутів найчастіше ґрунтується на перевірених персоніфікованих зв'язках. Такий попит характеризується обмеженістю можливостей зростання, але дозволяє отримати початковий досвід контакту з фінансовим інститутом і дуже важливо, щоб він був позитивний.

По мірі накопичення досвіду взаємодії з фінансовим інститутом економічний суб'єкт формує довіру до економічних практик, реалізованих даним інститутом. А це в сукупності з довірою до інституційних гравців фінансового ринку, як до регуляторів в особі державних органів, так і до інститутів саморегуляції (МТСБУ, ЛСОУ і д. п.), дає основу для довіри до інституціоналізованої інформації про фінансові інститути, що надається ринком.

Дані теоретичні висновки підтверджуються емпіричними даними. Як свідчать дані російських досліджень в 1990-і роки в соціологічних опитуваннях у відповідях на питання, яким джерелам інформації ви довіряєте, коли мова йде про банки та інші фінансові компанії, найбільш популярною відповіддю було вказування на інформацію, яка надходила від родичів і знайомих. У 2000-і роки ця ситуація почала трохи змінюватися - поради від особисто знайомих людей поступово відійшли на другий план, поступаючись першістю інформації, отриманій від самих банків, що, по суті, означало зростання довіри до фінансових інститутів [34, с. 32].

Досліджуючи проблему довіри в системі економічних відносин, не можна розглядати економіку як автаркію. Українська економіка є відкритою системою, яка з 2005 року визнана економікою ринкового типу. Це сприяло притоку в країну капіталу, хоча і позначилося на поглибленні кризи, особливо через тиск на зміцнення обмінного курсу гривні при погіршенні сальдо поточного рахунку. У цих умовах підтримка цінової конкурентоспроможності змусила НБУ утримувати обмінний

курс гривні до долара США на стабільному рівні. Після цього відбулося різке зростання кредитного портфеля шляхом залучення капіталу на міжнародному ринку, посилення валютних дисбалансів, розвитку інфляційних процесів [36, с. 154].

Специфічним об'єктом довіри є гроші. Оптимальний рівень довіри до грошей дозволяє їм виконувати всі свої функції з однаковою ефективністю. Недостатня довіра до грошей тягне високі інфляційні очікування, ще більш розкручуючи інфляційну спіраль і викликаючи їх нездатність виконувати функцію заощадження вартості. Надмірний рівень довіри до грошей на противагу довірі до інших ринкових інститутів і контрагентів, навпаки, буде знижувати економічну та інвестиційну активність, оскільки буде віддаватися перевага найліквіднішим фінансовим інструментам.

Довіра до багатьох фінансових інститутів і, в тому числі, до грошей, всупереч постулату про прийняття економічних рішень, ґрунтуючись на раціональному розрахунку можливих вигод і збитків, значною мірою є результатом узагальнення та прийняття громадської думки. Цю ірраціональну схильність людей помічав ще Дж. М. Кейнс: «Навіть за межами фінансової сфери американці схильні до надмірної схильності до розгадування того, що думає пересічний обиватель про думку пересічного обивателя; і ця національна слабкість отримує відплату на фондовій біржі» [23]. Однак, як свідчить масштаб фінансової кризи, ця «слабкість»

є типовою. Періодичні обвали на ринку нерухомості, фондовому і кредитних ринках можуть це засвідчити.

Нічим не підкріплені позитивні очікування економічних агентів породжують необґрунтовану довіру. Внаслідок цього динаміка на фінансовому ринку відображає не розвиток дійсного сектора економіки, а спекулятивні цілі інвесторів. Чим більший розвиток отримує дана тенденція, тим крихкішою стає фінансова система. Як красномовно описав дану ситуацію Дж. М. Кейнс: «Спекулянти не приносять шкоди, якщо вони залишаються бульбашками на поверхні рівного потоку підприємництва. Однак становище стає серйозним, коли підприємництво перетворюється в міхур у вирі спекуляції».

Необхідно відзначити, що спекулянтами в даній ситуації є не тільки позичальники, але й самі фінансові установи. З метою підвищення прибутку вони проявляють все більшу винахідливість, виробляючи нові фінансові інструменти. Нові грошові агрегати характеризуються гіпертрофованою довірою, провокуючи акумуляцію і мультиплікацію ризиків у фінансовій системі.

Модель фінансової крихкості, розроблена Хайманом Мінскі, по суті, являє собою залежність стійкості фінансової системи від ступеня обґрунтованості позитивних очікувань.

Згідно Х. Мінскі, основним джерелом фінансової нестабільності виступає неадекватне співвідношення реальних можливостей отримання прибутку і боргових зобов'язань. У періоди економічних бумів кредити все більше використовуються для спекулятивної та компенсаційної торгівлі, а не для інвестування проектів у реальному секторі. Фінансова структура стає все більш крихкою і бізнес-цикл закінчується знеціненням боргу, що призводить до подальшого спаду [50].

Таким чином, на фінансовому ринку перманентно співіснують кілька процесів. Інвестори оцінюють доцільність використання позикових засобів залежно від передбачуваної в майбутньому норми граничної ефективності капіталу (створюють попит на гроші), фінансові установи оцінюють платоспроможність і, отже, надійність потенційних позичальників. Критерієм оцінки даних процесів є адекватність, достатність підстав для відповідної довіри. Дані диспропорції мають властивість накопичуватися тривалий час і потім різко розкриватися, оскільки тенденція поширення негативних очікувань також має ланцюговий характер.

Різке падіння курсів акцій, яке чинить згубний вплив на граничну ефективність капіталу, може бути викликане тим, що або стан упевненості у спекулянтів, або стан кредиту стає менш міцним. Але тоді як ослаблення одного з цих факторів досить для того, щоб відбувся крах, повернення справ в нормальне русло вимагає відновлення їх обох. Бо якщо ослаблення кредиту достатньо для того, щоб викликати крах, то його зміцнення, будучи необхідною умовою оздоровлення, не є все ж єдиною умовою для цього [23].

З позицій розміщення грошових коштів на перший план виходить рівень довіри, яку виявляють економічні суб'єкти до

фінансових інститутів, оскільки сама наявність вільних грошових коштів не гарантує їх вливання в банківську систему з подальшою активізацією грошового мультиплікатора. При недостатній довірі ці гроші можуть бути вилучені з обігу і зберігатися у вигляді готівки. У загальному випадку зростання довіри до фінансових інститутів сприяє інвестиційній активності та економічному зростанню в країні.

Однак у теорії міжнародних фінансів останнім часом отримала розвиток категорія «парадокс довіри». Суть її полягає в тому, що за умови зростання довіри до кредитного фінансового інституту збільшуються і його реальна ліквідність, обсяг доступних коштів для кредитування і вартість активів. Однак, як показують дослідження, довіра до фінансових інститутів (у тому числі до центрального банку) підвищує значення флуктуацій у фінансовому секторі за умови помірних відсоткових ставок і низької інфляції навіть при експансії ліквідності. На ці процеси накладається глобалізація, яка послаблює залежність національних відсоткових ставок від національних макропроцесів і формує проциклічний характер переливу капіталу щодо коливань вартості активів [36, с. 33].

Таким чином, висока довіра до фінансового інституту не гарантує безпеки від фінансових потрясінь. Це може відбуватися не тільки у зв'язку з адекватністю рівня довіри, а й через включенність держави в глобальну економіку. Міжнародний рух капіталу може здійснювати позитивний вплив на економіку країни, підживлюючи її необхідними ресурсами в період інтенсивного росту. Однак у період кризи відтік іноземного капіталу знекровлює як фінансову систему країни-реципієнта, так і її реальний сектор з великою часткою позикових коштів в оборотних активах.

Прикладом такого проциклічного руху капіталу може бути припинення або значне скорочення діяльності багатьох іноземних банків в Україні. Відзначимо, що з України вже вийшли німецький Commerzbank, чеська PPF Credit, шведські SEB і Swedbank, французька Societe Generale, а також австрійська група Erste [20].

Надприбуткове за європейськими мірками кредитування та значний потенціал зростання ринку приспали пильність іноземних банків. З іншого боку, пострадянське суспільство, яке

звикло до постійного дефіциту, виявило значний попит на ринку як споживчого, так і іпотечного кредитування.

Однак, внаслідок низької фінансової культури і низького рівня доходів населення, не всі усвідомлювали реальні розміри боргу і реально оцінювали свої можливості його повернути. У результаті за підрахунками експертів частка проблемних кредитів у системі становить 40% [84].

Як свідчить структура та динаміка кредитів, найбільшого зниження набуло довгострокове кредитування. Так, іпотечне кредитування характеризується негативною динамікою до 2012 року (див. табл. 2.3)

Таблиця 2.3

Структура і динаміка кредитів [7]

Період	Усього, млн. грн.	у тому числі за строками			Із загальної суми іпотечні кредити млн грн
		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років	
2007	260 476	107 921	128 239	24 315	49 095
2008	443 665	190 299	203 247	50 119	79 193
2009	462 215	199 323	206 536	56 356	75 648
2010	500 961	208 201	224 112	68 647	74 508
2011	575 545 2	251 298	224 076	100 171	74 390
2012	605 425	296 547	235 171	73 707	112 061
2013	691 903	358 812	247 827	85 264	110 708
2014	778 841	339 631	333 646	105 564	121 996

Накладання світової фінансової кризи на кризу національної фінансової системи позбавило іноземні банки фінансової підтримки материнських компаній, з урахуванням відсутності позитивних очікувань від вкладених інвестицій. Крім того, через відсутність попиту на банківські активи, ціни продажу філій іноземних банків значно поступалися цінами їх купівлі раніше (див. дод. А)

Вихід іноземних банків значно вплинув на структуру банківської системи. Частка чистих активів «іноземних» банків на кінець 2012 року склала 31%, тоді як чотири роки тому вона

досягла майже 50%. Якщо перед кризою банки з іноземним капіталом контролювали практично половину банківського ринку України, то зараз – менше однієї третини. Причому 38% іноземного капіталу надходить з однієї країни – Російської Федерації (до кризи було близько 20%). Зараз же на другій позиції за часткою зарубіжного капіталу – Італія (15%), на третій – Австрія (13%). З іноземних банків до складу десятки найбільших банків за активами входять «Райффайзен Банк Аваль» (4-я позиція), Укрсоцбанк (6-а позиція) і три банки з російським капіталом – Промінвестбанк (належить Внешекономбанку), «ВТБ Банк» і «Альфа-Банк (Україна)»[78].

Наразі можемо спостерігати продовження зниження частки іноземного капіталу в банківському секторі. Це може свідчити про зміцнення вітчизняного банківського бізнесу. Однак, водночас, присутня негативна тенденція зростання частки простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів. Це свідчить як про погіршення економічної ситуації в країні в цілому, так і про недосконалість процедур управління ризиками в банківському секторі (як на рівні держави, так і на рівні установ) (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Кількісні та якісні показники роботи банківського сектору [58]

Назва показника	Кількість банків, які мають банківськ у ліцензію	З них: з іноземним капіталом	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %
01.01.2008	175	47	35	1,3
01.01.2009	184	53	36,7	2,3
01.01.2010	182	51	35,8	9,4
01.01.2011	176	55	40,6	11,2
01.01.2012	176	53	41,9	9,6
01.01.2013	176	53	39	8,9
01.01.2014	180	49	34,0	7,7
01.01.2015	163	51	32,5	13,5
01.04.2015	148	46	30,5	17,2

Діяльність банківської системи тісно пов'язана з рівнем довіри до неї. Зниження довіри до іноземних банків, як і скорочення частки їхніх активів в Україні, дає шанс зміцнити конкурентоспроможність національних банків.

Важливо усвідомлювати необхідність формування довіри до банківської системи і, насамперед, роль, яка відведена в цьому процесі державі. Банківська система є своєрідним провідником грошово-кредитної політики держави і безпосередньо пов'язана з іншими інститутами та всією економікою держави.

Як зазначає Є. Н. Панкратова, банки це не просто один з важливих інститутів фінансової системи суспільства. Це елемент «несучої конструкції» всієї системи ринкових інститутів. Банки «виробляють» довіру. Процес банківської мультиплікації грошей тотожний їх емісії. Без довіри до банків неможлива довіра до грошей; довіра до грошей це основа довіри громадян до своєї держави [59].

Довіра до фінансових інститутів життєво необхідна для економічного розвитку, а особливо в трансформаційних умовах. Однак саме вона найуразливіша в періоди економічних спадів, бо є невід'ємною частиною фінансових мультиплікаторів. Світова фінансова криза викликала безпрецедентне зниження довіри до фінансових інститутів.

У дослідженні динаміки довіри щодо фінансових інститутів, проведеному вченими Стенфордського Університету, зведені та проаналізовані дані опитувань громадської думки з 1971 по 2011 рік. Дані 40-річних спостережень дали можливість оцінити зміну рівня довіри до фінансових інститутів в нестійкі періоди. Зокрема, в період з 2006 по 2010 рік відсоток американців, які не довіряють фінансовим установам зріс з 13% до 42%, тобто швидкість зниження довіри досягла історичного максимуму і склала 29 пунктів за чотири роки (або 7,25 пунктів за рік) [95].

Зниження довіри до фінансових інститутів відображається і на їх фінансових результатах. Так в 2009 році найбільші фінансові установи зазнали збитків (див. рис. 2.7).

Фінансова криза торкнулася не тільки банків, а й інших фінансових установ. Зокрема, згідно з оцінками СЕА (Європейської федерації страхування і перестраховування) в 2008

році загальний обсяг страхових премій в Європі склав 1058 млрд. євро, тобто скоротився на 7% в номінальних показниках і на 11% в реальних показниках. Але при цьому варто враховувати стрімке зростання показників у 2004–2007 роки, коли щорічно загальний обсяг страхових премій збільшувався більш ніж на 8% [67].

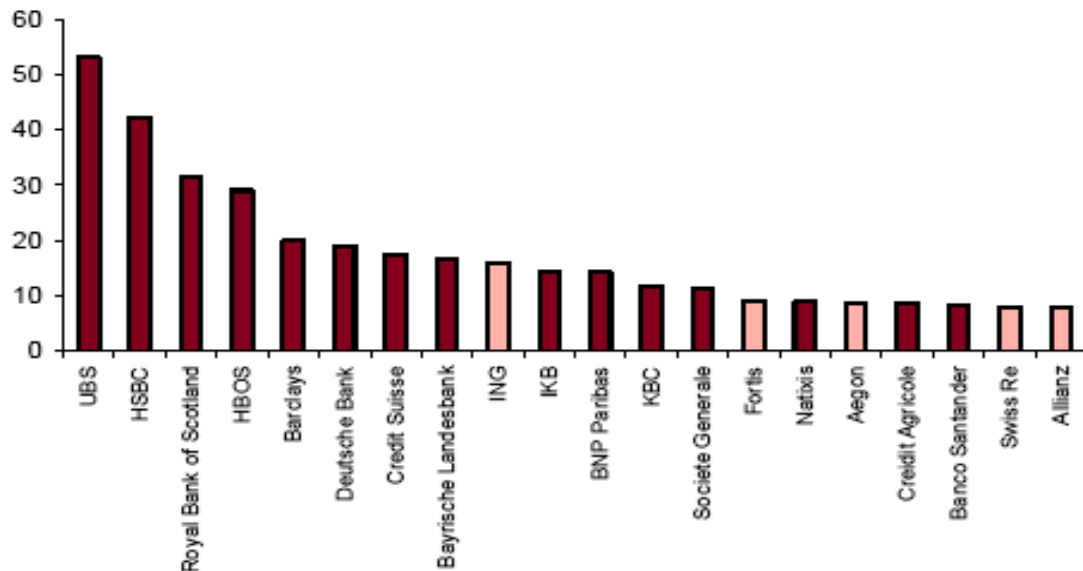


Рис. 2.7 – Збитки європейських банків і страховиків на 1 квартал 2009 р., млрд. дол. [67]

В Україні активи небанківських фінансових установ все ще залишаються незначними у порівнянні з активами комерційних банків. Так, сукупно активи комерційних банків та небанківських фінансових установ станом на 31.12.2011 року склали 1 134,2 млрд. грн.: в тому числі банків – 1 054,3 млрд. грн. (93%), небанківських фінансових установ – 79,9 млрд. грн. (7%).

Небанківський фінансовий сектор, піднаглядний Нацкомфінпослуг, за обсягом активів менший за банківський, але темпи росту його активів значно перевищують темпи росту активів комерційних банків: якщо за 2012 – 2013 роки середньорічний приріст активів банків становив 7,9%, то небанківських фінансових установ – 23,2%. Сукупні активи комерційних банків та небанківських фінансових установ, піднаглядних Нацкомфінпослуг станом на 31.12.2013 року становили 1533,7 млрд. грн., у тому числі банків – 1408,7 млрд. грн. (91,9%), небанківських фінансових установ – 125,0 млрд. грн. (8,1%) [19].

Після банківського сектора найбільш вагомим (за розміром акумульованих активів) і значущим для становлення ринкової системи господарювання і розвитку економіки в цілому є страховий. Інститут страхування взаємопов'язаний з іншими ринковими інститутами і здатний підвищувати стійкість як всієї економічної системи, так і окремих економічних суб'єктів. Він не тільки компенсує збитки і згладжує поточні флуктуації, а й забезпечує економіку довгостроковими інвестиційними ресурсами при достатньому розвитку страхування життя. Проте, порівняно з банківським, страховий ринок значно відстає як за рівнем акумулювання активів, так і за рівнем інституціоналізації.

Різниця в ступені інституціоналізації банківського і страхового ринку добре помітна не тільки за абсолютними показниками рівнів довіри, але і за динамікою цих показників (див. табл. 2.5). Страхові компанії викликають значну недовіру у населення, яка істотно піддається впливу ринкової кон'юнктури.

Необхідною умовою для розвитку нової інституціональної системи є відновлення довіри до її інститутів. Як зазначає Н. Луман, через брак довіри система може втрачати розмір навіть нижче критичної позначки, необхідної для її самовідтворення на певному рівні розвитку [105, с. 104]. У такому випадку, система починає вибудовуватися заново і може принципово відрізнитися від свого попереднього аналогу.

Вітчизняним прикладом критичного зниження рівня довіри є інститут страхування. У радянський час страхування було добре розвинене і користувалося значною популярністю серед населення. Однак з розпадом Радянського Союзу інститут страхування повністю дискредитував себе, породивши стійку недовіру і несприйняття нових ринкових фінансових інститутів, що тільки зароджуються (недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди і страхові компанії).

Існування тіньових страхових схем значно підриває довіру до страхування і гальмує розвиток страхового ринку. За даними Держфінпослуг, сукупно обсяг коштів, що переводяться за кордон як платежі за перестраховування і як виплати іноземним перестраховальникам по страхових подіях, склав в 2010 р. близько 2,7 млрд. грн. – проти 0,5 млрд. грн. в 2006-му році. Дана

тенденція розглядається експертами як відновлення використання схем оптимізації.

Таблиця 2.5

Рівні довіри населення до банків і страхових компаній

Наскільки Ви довіряєте:		Банки	Страхові компанії
Рівень недовіри, % «абсолютно не довіряю» и «не довіряю»	Вересень 2007	28,4	50,9
	Листопад 2008	56,4	72
	Березень 2009	55,1	67,9
Рівень довіри, % «абсолютно довіряю» та «довіряю»	Вересень 2007	26,9	15,9
	Листопад 2008	11,7	5,4
	Березень 2009	8,5	6,4
Баланс довіри та недовіри	Вересень 2007	-1,5	-35
	Листопад 2008	-44,7	-66,6
	Березень 2009	-46,6	-61,5

У розвинених ринкових економіках страхування увійшло в рутину і є нормальною практикою для всіх економічних суб'єктів: як для домогосподарств, так і для підприємств. Довіра до інституту страхування стала безумовною. У процесі прийняття рішення про покупку страхового продукту на перший план виходить вже не питання «купувати чи не купувати?» (витрати на покупку страхового поліса входять до складу першочергових), а вибір конкретного об'єкту страхування та оптимізація умов договору. Як пише В. Г. Яременко, звичність альтернативи породжує високий рівень позитивних очікувань, що дає можливість автоматичного прийняття рішень. Довіра як вираз ступеня звичності в даному випадку носить фоновий характер [90, с. 12].

Рівень розвитку вітчизняного страхового ринку можна оцінити, порівнявши обсяги акумульованих ним ресурсів з аналогічними показниками розвинених країн (див. табл. 2.6). Частка українських страхових компаній у світовому обсязі зібраних страхових премій у 2011 році складає всього 0,07%.

Таблиця 2.6

Рівень проникнення страхового ринку[6]

Країна	Страхові премії				Сукупні страхові премії, млрд дол.	Частка у світовому обсязі зібраних премій, %
	Страхування ризиків, млн дол.	%	Страхування життя, млн дол.	%		
США	53757	44	667107	55	1204677	26,20
Японія	524668	80	130741	20	655408	14,26
Великобританія	210067	66	109486	34	319553	6,95
Франція	174753	64	98359	36	273112	5,94
Німеччина	113869	46	131292	54	245162	5,34
Україна	2916	95	168	5	3084	0,07

Особливо актуальним є формування довіри до такого виду страхування як довгострокове страхування життя. Крім своєї прямої функції і користі для страхувальника, воно також є джерелом довгострокових внутрішніх інвестицій в економіку. Однак, як бачимо, страхування життя практично не розвинене. Його частка в сукупному обсязі премій складає всього 5%, в той час як у розвинених країнах цей показник знаходиться в діапазоні від 20 до 55%.

Наразі різними страховими послугами охоплені більше 12 млн. громадян України. Поруч з цим, сучасне страхування в Україні розвивається інертним шляхом, пасивно йдучи за коливаннями макроекономічної кон'юнктури і банківським кредитуванням. Це підтверджується також тривалим зниженням долі страхових внесків у ВВП: в 2008 році вона складала 1,7%, а в 2014 році очікується менше 1%. Вказаний показник менше в 5 разів від середньоевропейського. За розміром страхових платежів на душу населення серед країн Східної Європи Україна істотно відстає. Наприклад, в 20 разів від Словенії, в 11 разів від Чеської Республіки і в 9 разів від Польщі. Питома вага забезпеченості страховим захистом будівель приватного сектора в Україні складає лише 1%, добровільним медичним страхуванням – 2%, страхуванням життя – 8%, добровільним страхуванням від нещасних випадків – 7% населення,

страхуванням туристів – 8% і страхуванням автомобілів – 12%. Незважаючи на значну кількість страховиків (майже 400), забезпечують 100 страхових компаній ризикового страхування і 20 компаній по страхуванню життя [28]

Чим нижча довіра до інституту, тим вищі витрати з його впровадження в інституційну структуру суспільства і підтримки його існування, тим значніші трансакційні витрати його використання. Так, спостерігається досить низький рівень охоплення населення України обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами (лише 75%, хоча в Росії і Білорусі цей показник сягає 95-98% відповідно) [71].

Як бачимо, незважаючи на законодавче закріплення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами, внаслідок низького рівня інституційної довіри (як щодо інституту страхування, так і до держави як джерела і гаранта формальних норм) дана формальна норма фактично не виконується. Цьому сприяє також наявність неефективного механізму примусу до її виконання: витрати ухилення від виконання даної норми є нижчими, ніж витрати слідування нормі – ціна поліса. Слід зазначити, що на практиці процес ухилення від норми також у більшості випадків супроводжується неформальними витратами, значно меншими від формальних штрафів. Це робить процес встановлення норми нерегульованим.

Як пише А. Олійник: «Формальні інститути, в принципі, можна поміняти досить швидко при всіх організаційних і політичних складнощах, але неформальні змінюються лише зі зміною поколінь. При цьому формальні інститути, не легітимізовані неформальними, не працюють або функціонують неадекватним чином, що, природно, породжує спотворені стимули для економічних агентів» [57, с. 35]. Таким чином, дивергенція формальних і неформальних норм поведінки в період інверсійного перебудування господарської системи призводить до виникнення інституційних пасток.

У сфері страхування даний процес можна спостерігати при поєднанні примусу до обов'язкових видів страхування та інституціоналізованої недовіри до страхування, як інституту

та її функцій, що виражається в появі квазідовіри (лжедовіри). Якщо норми поведінки, приписані формальними механізмами примусу до виконання, суперечать інтерналізованій неформальній нормі поведінки, що регулює ті ж соціально-економічні відносини, то форма і зміст поведінки суб'єктів господарювання будуть неузгодженими. Наприклад, придбання страхового поліса у свідомо неблагонадійній компанії (страхування «за 5 хвилин», кептивні компанії при банках і СТО) формально відповідає законодавчим вимогам, проте не дозволяє реалізувати функції страхування в економічній системі, що спричиняє подальше утвердження недовіри до фінансових інститутів.

У період інституційних трансформацій господарської системи актуалізується питання безпосереднього об'єкта і підстав довіри в сфері фінансових відносин. Те, що є безпосереднім об'єктом довіри (конкретна фінансова установа, інститут чи держава), зумовлює специфіку організації та ефективність фінансового ринку.

Згідно з Т. Є. Терещенком, страхування є особливою економічною інституцією, яка здійснює властиві їй функції, інакше кажучи – вираження повноважень у системі соціально-економічних відносин, зафіксованих страховим полісом. А страховий інститут – це ті суб'єкти господарської діяльності, які виконують страхові операції. Зі свого боку держава формує інститути, які контролюють здійснення страхування і ліцензують діяльність страховиків. Тобто інституційна система страхової сфери України дворівнева: вона включає державні і приватні інститути [76, с. 122].

На нашу думку, з метою дослідження впливу довіри на розвиток страхового ринку доцільно розмежування понять інститут страхування як сукупність норм, правил та механізмів їх застосування щодо соціально-економічних відносин у сфері страхування, і страхова компанія як суб'єкт господарювання, в діяльності якої і реалізується інститут страхування. До складу інституційної структури України, на нашу думку, доцільно віднести ще й об'єднання страхових організацій, які не тільки представляють і лобіюють інтереси своїх членів, але в багатьох аспектах сприяють інституціоналізації довіри до інституту страхування.

Необхідною умовою успішної інституціоналізації ринкової системи господарювання є розширення радіусу довіри, тобто трансформація персоніфікованої довіри в довіру до фінансових установ – банків, страхових компаній, інвестиційних, пенсійних фондів, бірж і так далі.

Нові риси дане явище набуває через фінансову глобалізацію. Довіра, сформована на основі лояльності до суб'єктів господарювання – представників певних брендів, переноситься на фінансові інститути. Тільки на основі сформованої інституційної довіри можуть розповсюдитись такі форми надання фінансових послуг, як фінансові супермаркети. Надання пакета фінансових, юридичних, економічних, нотаріальних, аудиторських послуг переносить акцент уваги на потреби споживача і вимагає практично повної знеособленості виробників даних послуг.

Найбільшого поширення набула співпраця між банками та страховими компаніями. Можна виокремити два напрями спільної діяльності банків і страхових компаній:

- *assurbanking* – надання банківських послуг через страхові компанії;
- *bankassurance* – надання страхових послуг через банківські установи.

Банківське страхування (*bancassurance*) – це організація системи крос-продажів страхових полісів через розгалужену мережу банківських підрозділів.

В Україні канал банківського страхування використовується як один із засобів перетворення банку на фінансовий супермаркет, в якому клієнти можуть отримати широкий спектр кредитно-інвестиційних і страхових послуг в одному місці з мінімальними витратами часу.

Іншим варіантом відкриття фінансового супермаркету є надання банківських і страхових послуг від імені незалежного фінансового посередника – фінансового брокера, що цілеспрямовано створюється для реалізації цієї мети.

Прикладом поєднання фінансової глобалізації та розповсюдження інформаційних технологій є український іпотечний супермаркет “Т.О.Ч.К.А.” – спеціалізована брокерська компанія, головним напрямком діяльності якої є надання повного

комплексу послуг, пов'язаних з отриманням і супроводом іпотечного кредиту.

Партнерські стосунки з провідними операторами ринку іпотечного кредитування дозволяють клієнтам отримати доступ до кредитних ресурсів на спеціальних умовах, заощадити час і гроші, пов'язані з пошуком інформації та оформленням необхідних документів. Іпотечний супермаркет “Т.О.Ч.К.А.” надає своїм клієнтам наступний пакет послуг:

- кредит на житло на первинному ринку;
- кредит на житло на вторинному ринку;
- кредит на купівлю земельних ділянок;
- кредит на будь-які цілі під заставу нерухомості;
- кредит на авто;
- обмін іпотечних кредитів [73].

Іпотечний супермаркет “Т.О.Ч.К.А.” є членом Української національної іпотечної асоціації, його діяльність забезпечується співпрацею з фінансовими партнерами – зокрема, 16 банків, 24 страхові компанії, 5 будівельних компаній [73].

У таких умовах, об'єктом довіри мають стати не конкретні компанії, а самі послуги, надані ними, фінансові продукти та інструменти. Як зазначає А. А. Гриценко, довіра, яка реалізується у фінансовій та економічній сфері, набуває зовнішніх економічних форм. Сучасна грошово-кредитна система є не що інше, як розгалужена мережа форм довіри [13, с. 20, 26].

З іншого боку, господарські суб'єкти фінансових ринків є провідниками фінансової політики держави, гарантують її втілення в життя. Можливість впливу держави на динаміку ринкових трансформацій, успішність державної політики та ступінь розвитку взаємопов'язаних фінансових інститутів обмежується рівнем довіри, що виявляють до держави.

Як зазначає І. І. Малий, відсутність довіри до інститутів держави, до Національного банку України, до банківської системи в цілому, до страхових компаній, інститутів спільного інвестування, фондового ринку, до бізнесу взагалі, що означає невіру громадян у самих себе, – досить тривожний сигнал для майбутнього держави. Крізь призму довіри до інститутів держави суб'єкти господарювання виявляють довіру до інститутів фінансової системи, до фінансової політики. [41, с. 77]

Однак і сама держава може вплинути на рівень довіри до фінансових інститутів. Найочевидніше проявляється вимушена довіра, сформована під впливом законів і формально встановлених процедур. Наприклад, закон про обов'язкове страхування цивільної відповідальності перед третіми особами зобов'язує власників транспортних засобів вдатися до послуг страхової компанії.

Випадок вимушеної, інституціоналізованої довіри, що виникає в результаті взаємозалежності фінансових інститутів можна проілюструвати, звернувшись до такого договору, як іпотека: у разі придбання нерухомості в кредит, клієнт зобов'язаний застрахувати не тільки об'єкт угоди купівлі-продажу, але також своє життя, а в певних випадках і титул (право власності на об'єкт угоди). Співвідношення вимушеної і добровільної (усвідомленої, незалежної) довіри до інституту страхування показує як ступінь взаємопов'язаності інститутів (вимушена довіра), так і рівень розвитку страхової культури суспільства (незалежна довіра).

Беручи до уваги зазначений механізм формування довіри до фінансових інститутів, держава може сприяти підвищенню довіри декількома способами. Створюючи правове поле, держава позначає прийнятні з інституційної точки зору межі економічних взаємодій. Прописуючи формальні процедури економічної поведінки в певних обставинах, держава впорядковує соціально-економічні взаємодії і робить поведінку суб'єктів господарювання передбачуваною, що само собою підвищує рівень взаємної довіри. Згодом дане упорядкування відобразиться в зародженні фінансової культури.

Крім того, в правових межах держава чітко визначає зобов'язання сторін, захищає їх інтереси. Гарантуючи умови виконання угод, держава приймає частину ризиків, чим підвищує визначеність ринкового середовища. Однак разом з тим, держава бере на себе і частину відповідальності, маючи на увазі можливі витрати у зв'язку з виконанням ролі гаранта.

Важелі державного впливу на процес інституціоналізації норми довіри у стосунку до фінансових інститутів:

- 1) створення правового поля і правових механізмів здійснення фінансової діяльності;

2) формування фінансової культури, зокрема поінформованості щодо правових та економічних процедур фінансових операцій;

3) приведення у відповідність системи економічних стимулів і правових процедур фінансової діяльності.

Взаємопов'язаність змін формальних і неформальних обмежень в загальному вигляді описана Д. Нормом наступним чином: «Зміна в одному з цих інституційних обмежень призводить до зміни трансакційних витрат і породжує зусилля, спрямовані на розвиток нових конвенцій або норм, здатних ефективно вирішити ті нові проблеми, які виникнуть у зв'язку з цією зміною трансакційних витрат» [51, с. 114]. Таким чином, має бути створене середовище, що зумовлює можливість реалізації норми довіри, і стимули, що формують доцільність проходження саме цієї норми.

Держава прагне надати безпосередній і непрямий (через систему стимулів економічних суб'єктів) вплив на рівень інституційного довіри. Прямий вплив держави виражається в нормативному регулюванні економічних відносин. Проте інтенсивність і спрямованість формального регулювання повинна співвідноситися з тим, на якій стадії перебуває процес інституціоналізації фінансового ринку. Відповідно до накопичення досвіду взаємодії з фінансовим інститутом суб'єкт господарювання формує довіру до економічних практик, реалізованих даним інститутом. Тільки достатній рівень інтерналізації норми довіри до фінансових інститутів дозволить їм реалізувати свої первинні функції в господарській системі. А це в сукупності з довірою до інституційних гравців фінансового ринку, як регуляторів в особі державних органів, так і об'єднанням страховиків, дає основу для довіри до інституціоналізованої інформації про фінансові інститути, яка надається ринком. Інакше зміст соціально-економічних відносин буде розходитися з їх формою, що спричинить появу таких явищ, як інституційні пастки.

Висновки до розділу 2

У самовідтворюваній інституційній структурі (як ринку, так і адміністративно-командної економіки) всі складові елементи взаємопов'язані і мають взаємопідтримуючий вплив. Структура інституціональних обмежень господарської системи містить зовнішні механізми примусу до слідування конкретній нормі довіри, стверджуючи, таким чином, прояв одного виду довіри і побічно перешкоджаючи прояву інших.

Ступінь переважання і інституціоналізації персоніфікованої, узагальненої або інституційної довіри відповідає характеру організації економічних відносин всередині господарської системи. У період трансформації економічної системи відбувається поступовий процес зміни домінуючого типу інституціоналізованої довіри.

У транзитивній економіці можна виділити наступні основні функції норми довіри:

- індикативна, що полягає в тісному взаємозв'язку динаміки довіри і соціально-економічних процесів, що відбуваються в суспільстві;

- стимулююча, обумовлена здатністю оптимального рівня довіри в економіці стимулювати економічну активність і схильність до інновацій;

- компенсаційна, яка полягає в здатності довіри послідовно міняти підґрунтя в процесі інституційних зрушень, що дозволяє завдяки деякій інертності неформальних норм компенсувати інституційні розриви формального регулювання.

На основі аналізу динаміки інституційної довіри в кризовий та трансформаційний період доповнено класифікацію видів довіри, зокрема, в залежності від співвідношення суб'єктивних і об'єктивних факторів, що впливають на ступінь прояву довіри до певного економічного інституту, виділені декларована (суб'єктивне уявлення агентів щодо надійності об'єкта довіри), вимушена (об'єктивно склалася на даний момент часу інституціональною структурою суспільства) і фактична (відповідна фактичній поведінці суб'єктів господарювання) довіра.

Інституційна довіра в момент кризи (фактичного порушення належної роботи інститутів) має властивість різко знижуватися.

При критично низькому рівні інституційної довіри, насамперед моделі «індивід-інститут», вона декомпозується в персоніфіковану довіру. За таких умов люди прагнуть обмежити контакти з абстрактними системами, зводячи їх до добре перевірених на практиці особистих контактів. Криза абстрактних систем при їх низькій інституалізації в Україні створює дійсну загрозу зниження інституційної довіри до критичного рівня.

Розкрита специфіка динаміки інституційної довіри у випадках імпортування або інверсійної трансформації інститутів. На прикладі фінансових інститутів доводиться взаємозв'язок рівня довіри до інституту та ступеня його інституціоналізації. Зазначена можливість виникнення інституційних пасток та викривлення функцій державного регулювання, якщо реалізація формальних норм супроводжується інституціоналізованістю інверсійної норми недовіри.

В умовах глобалізації формування інституційної довіри набуває особливої актуальності. Сформована на основі лояльності до суб'єктів господарювання - представників певних брендів, довіра переноситься на фінансові інститути. Тільки на основі сформованої інституційної довіри можуть отримати поширення такі форми надання фінансових послуг, як фінансові супермаркети. Глобалізаційні процеси можуть мати позитивні наслідки для країни тільки за умови наявності сформованої сильної інституційної системи. Важливу роль відіграють і формальні, і неформальні інституційні норми.

Важелі державного впливу на процес інституціоналізації норми довіри є досить обмеженими найчастіше зводяться до створення забезпечення умови для активізації внутрішніх механізмів примусу до слідування нормі довіри.

Таким чином, у стосунку до фінансових інститутів можна виділити наступні напрями державного впливу:

- 1) створення правового поля і правових механізмів здійснення фінансової діяльності;

- 2) формування фінансової культури, зокрема поінформованості про правові та економічні процедури фінансових операцій;

- 3) приведення у відповідність системи економічних стимулів і правових процедур фінансової діяльності.

РОЗДІЛ 3

ДОВІРА В СИСТЕМІ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Структура і динаміка економічної довіри

Норма довіри відчуває на собі вплив сформованої в суспільстві структури формальних і неформальних інститутів, але, водночас, сама є частиною інституційної матриці і частково зумовлює домінування одних інститутів над іншими. Інституціоналізація норми довіри в ділових відносинах служить підставою для поширення практики неповних контрактів, сприяє виникненню нових організаційних форм і є необхідною умовою для укладення контрактів, що передбачають довгострокові інвестиції в специфічні активи. Значний вплив рівня довіри на соціальні, виробничі, фінансові відносини робить довіру одним з найважливіших параметрів розвитку економіки (див. рис. 3.1).

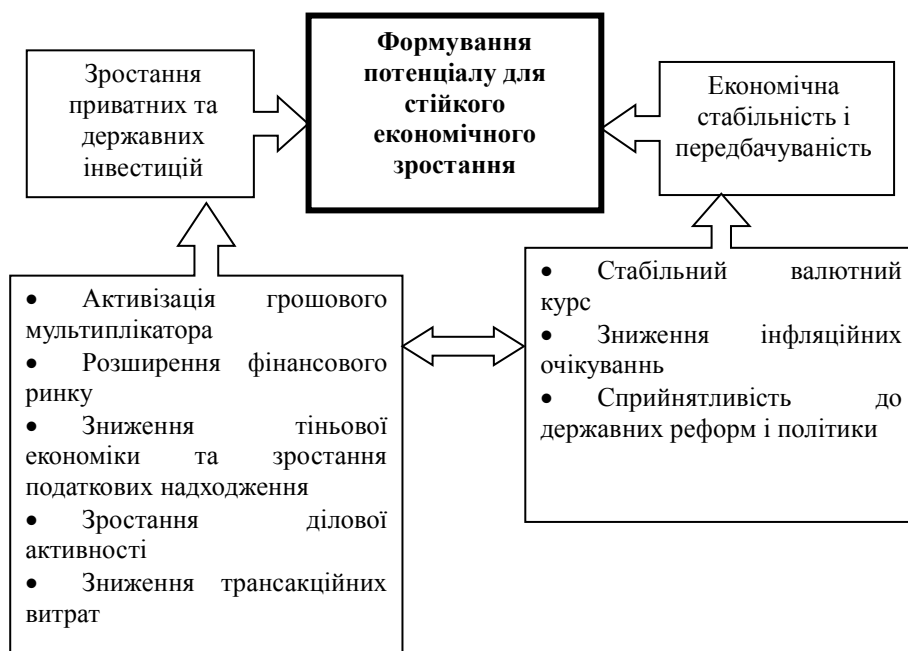


Рис. 3.1 – Вплив довіри на формування потенціалу для стійкого економічного зростання.

Багато вчених (Н. Луманн, Р. Путнам, К. Ерроу, С. Кнак, Ф. Фукуяма та ін) розглядають рівень соціальної довіри як одну з основних детермінант економічного зростання. Результати проведених досліджень показали, що довіра здійснює прямий вплив на такі передавальні канали, як освіта і якість управління (політики) в державі [94]. Це впливає на рівень інвестицій та темп економічного зростання.

Поряд з дослідженням специфіки впливу рівня довіри на розвиток соціальних та економічних інститутів вивчається і зворотній процес. Зокрема, досліджується наявність позитивного впливу економічної свободи і демократичних інститутів на особливу (*particularized trust*) і узагальнену довіру (*generalized trust*) [92]. Аналіз проводиться в розрізі наступних інститутів: розмір уряду (ступінь впливу держави на свободу трансакцій і вибір), правова структура і захищеність прав власності, фінансова (грошова) стабільність і передбачуваність, свобода угод з іноземцями, регулювання кредиту, праці та бізнесу. За допомогою аналізу емпіричних даних виявлено, що найбільший вплив на розвиток довіри здійснює правова структура і захищеність прав власності. Позитивний ефект досягається за допомогою прагнення економічних агентів знизити трансакційні витрати та підвищення інституціоналізації ринкового середовища.

Сфера застосування інструменту довіри в державному управлінні економікою дуже обширна. Очевидно чи неочевидно норма довіри передбачається в рамках проведення інвестиційної, грошово-кредитної, фіскальної, антиінфляційної та інших політик держави. Варто зазначити, що усвідомлення державою базисної ролі довіри в побудові будь-якого процесу управління значно знизило б трансакційні управлінські витрати і підвищило б його ефективність. Так політика таргетування інфляції приречена на провал, якщо відсутній певний рівень довіри до держави і, зокрема, до Центрального банку.

Щоб мати можливість використовувати інструмент довіри на рівні держави, норма довіри повинна бути інституціоналізована, вбудована в систему неформальних інституційних обмежень суспільства і не піддаватися значним флуктуаціям.

Різні поєднання об'єктів і суб'єктів довіри формують численні варіанти прояву норми довіри в економіці. Якщо аналіз ускладнити шляхом застосування додаткових критеріїв та умов, то отримані об'єктно-суб'єктні комбінації будуть проектуватися на певному контекстному полі і відповідати конкретним соціально-економічним відносинам.

Взаємопов'язаність різних суб'єктів і об'єктів довіри на рівні системи організовується в мережі взаємодії з властивими для них мережевими ефектами. На прикладі довіри Дж. Коулман обґрунтовує введення соціальної структури в економічний аналіз. Функціонування економічних інститутів і теорія цього функціонування припускають наявність довіри в якості свого підґрунтя. Економічний аналіз, в основі якого лежить неповна довіра чи впевненість (*incomplete trust or confidence*), може досліджувати індивідуальну поведінку. Проте досі економічний аналіз не міг враховувати соціальну організацію довіри. Наслідком цього (хоча і не єдиним) є його нездатність розглядати ситуацію в динаміці. Але очевидно, що просте агрегування не годиться для такого феномена, як довіра. Втрата довіри одним суб'єктом в системі може мати ефект доміно для всієї системи. Все залежить не просто від усередненого рівня довіри, але від соціальної організації довіри [31, с. 35].

Залежність економічних показників від їх очікуваної величини була відзначена ще Дж. Кейнсом: «Мабуть, точніше було б сказати не те, що норма відсотка є значною мірою психологічний феномен, а що вона є значною мірою конвенціальний феномен. Адже її фактична величина великою мірою визначається переважним поглядом на її очікувану в майбутньому величину. Будь-який рівень відсотка дійсно буде міцним, якщо він з достатньою переконаністю приймається, при цьому зрозуміло, що при зміні суспільної ситуації відбуваються його коливання через різні причини навколо очікуваного нормального рівня» [23].

Динаміка довіри найяскравіше проявляється в період економічної кризи, оскільки вона різко позбувається підстав. При цьому ступінь і динаміка довіри співвідноситься з динамікою загальної ринкової кон'юнктури.

Відносно незначні обсяги скорочення світового виробництва в період кризи (тільки на 0,6%) відображають різний ступінь

ураження кризою національних економік. Власне, падіння відбулося в цілому тільки в групі країн з розвинутою економікою (–3,2%), тоді як в країнах з ринком, що формується, відбулося тільки уповільнення зростання (з 6,1% в 2008 році та 2,5% в 2009 році). У 2009 році відбулось економічне зростання на рівні 2,1–2,4% і в країнах африканського континенту. Падіння в США в 2009 році досягло 2,4%, Єврозоні – 4,1%, Японії – 5,2%, Великобританії – 4,9%. У середньому в країнах СНД в 2009 році ВВП скоротився на 6,6%, промислова продукція – на 10%, інвестиції в основний капітал – на 16%. При цьому величина падіння в країнах СНД була різною, а в кількох країнах за деякими індикаторами спостерігалось навіть зростання. Найбільший економічний спад зафіксовано у Вірменії і України [29, с. 32]

В Україні накладання світової кризи на внутрішню кредитну кризу зумовило значний економічний спад. Зниження ВВП в 2009 році було відновлено вже наступного року (див. табл. 3.1.). Однак для відновлення довіри (і в тому числі позитивних ринкових очікувань економічних суб'єктів) необхідний час.

Таблиця 3.1
Динаміка ВВП України

Період	ВВП в фактичних цінах, млн грн	Зміна реального ВВП (в % минулого року)	ВВП на душу населення, грн
2006	544 153	107,3	11 630
2007	720 731	107,9	15 496
2008	948 056	102,3	20 495
2009	913 345	85,2	19 832
2010	1 082 569	104,1	23 600
2011	1 316 600	105,2	28 806

З представлених в таблицях показників найбільш корелюється з рівнем економічної довіри показник обсягу інвестицій в основний капітал (див. табл. 3.2). Його різке зниження обумовлене скороченням вільних грошових коштів і негативними економічними очікуваннями економічних суб'єктів, що робить інвестування в специфічні активи недоцільним. Як бачимо, докризовий рівень інвестицій в основний капітал був відновлений тільки в 2011 році.

Таблиця 3.2

Динаміка роздрібного товарообігу, реалізації промислової продукції та обсягу інвестицій в основний капітал в Україні

Період	Роздрібний товарообіг, млн. грн.	Реалізація промислової продукції, млн грн	Об'єм інвестицій в основний капітал, млн грн
2007	129952	600054,0	188486,1
2008	178233	779126,8	233081,0
2009	246903	668956,0	151776,8
2010	230955	891169,5	171091,9
2011	280890	1120325,4	238174,6

Центр «Соціальний моніторинг» спільно з Українським інститутом стратегічних досліджень імені О. Яременка проводить щорічно моніторинг громадської думки з вимірювання рівня довіри щодо основних соціальних і політичних інститутів країни (див. табл 3.3).

Негативні очікування позначаються на оцінках всіх політичних інститутів. Негативно оцінюється робота Верховної Ради України (78%), Кабінету Міністрів (негативно оцінили його діяльність в цілому 73%) і т. д. Негативні показники довіри зафіксовані також щодо НБУ, правоохоронних органів (міліції, СБУ, прокуратури). Позитивний баланс довіри традиційно зберігається до церкви (конфесії, до якої належить респондент) і до засобів масової інформації.

Максимально рівень інституційної довіри знизився в 2008 році, тобто відразу з початком кризи. В умовах повної недовіри щодо НБУ (негативний показник з 2006 року), стає досить проблематичним проведення ним стабілізаційної політики.

На практиці проблематично визначити причинно-наслідкові зв'язки між рівнем довіри і якістю роботи соціально-економічних інститутів. Спостерігаються як прямі, так і зворотні залежності. Розв'язати цю дилему допомагає інституційний підхід до природи довіри.

Таблиця 3.3
Динаміка рівня довіри щодо основних політичних і соціальних інститутів

Інститут	2005/ 03	2006 /01	2006 /12	2007 /06	2008 /12	2009 /12	2010 /12	2012/ 03
Верховна Рада	10,7	-39,3	-44,4	-44,7	-81,2	-71,9	-45,5	-62,3
Уряд	22,6	-27,6	-29,8	-28,9	-62,9	-61,5	-31,8	-51,8
Національний банк	15,3	-3,5	-22,3	-19,1	-75,5	-66	-42,8	-47,6
Міліція	-10,2	-20	-34,2	-39,1	-50,6	-43,5	-45,3	-48,6
Збройні Сили України	40	30,4	10,2	12,4	-0,3	6,3	10,7	9,9
Правоохоронні органи	5,3	-9	-23,9	-23,9	-37	-30,1	-35,5	-39,7
СБУ	16,2	2,6	-10,1	-7,9	-26,8	-18,1	19,3	-20,4
Прокуратура	-7,5	-22	-29,7	-29,2	-44,8	-39,5	-45,3	-44,4
Церква	23	6,5	-1	-8,2	-6,8	-7,4	5,6	6,9
Політичні партії	-24,8	-44,1	-51,1	-48,5	-70,3	-57,7	-41,6	-54,9
Газети	24,6	19,1	17,2	-1,1	13,1	4,4	13,7	16,3
Радіомовлення	27,6	28,6	22,9	7,2	17,8	8,7	18,9	17,2
Телебачення	35,8	42,8	34,3	20,3	27	15,8	24,2	28
Профскілки	-19,5	-19,7	-17,1	-22	-23,5	-26,5	-23,5	-21,3

Джерело: за даними моніторингів громадської думки УІСД/ЦСМ за відповідні роки

Інститут довіри, як невід'ємна частина інституційної системи суспільства, залучений до широкого кола мережевих взаємозв'язків. Оскільки мережеві зв'язки мають двосторонній характер, зміна, що відбувається в одній ланці системи передається в усі суміжні ланки. Множинність істотних факторів і спрямованість, і інтенсивність їх взаємного впливу відображається в кореляційній залежності.

Отже, всі зміни є взаємообумовленими, і, вимірюючи зовнішні параметри системи, можна судити про стан внутрішніх, латентних, взаємозалежних з ними процесів.

Якщо розглядати структуру економічної довіри, то, на нашу думку, доцільно виділити показники довіри, які можна

безпосередньо визначити в соціологічних опитуваннях, і зовнішні індикатори рівня довіри в економіці.

Особливе місце займають індикатори довіри до інституцій та органів державної влади. Вони опосередковано відображають ефективність їх функціонування і позначаються на розвитку економіки в цілому. До таких індикаторів можна віднести наступні:

- рівень інфляційних очікувань;
- частка вкладів у національній валюті;
- вкладення в державні цінні папери;
- обсяг податкових надходжень;
- обсяг інвестицій в основний капітал;
- обсяг прямих іноземних інвестицій;
- вивезення капіталу за кордон;
- рівень розвитку малого та середнього бізнесу;
- сальдо міграції;
- динаміка рівня народжуваності і так далі.

Деякі з даних показників мають пряме економічне значення, деякі

є наслідком і індикатором загальних соціально-економічних очікувань (позитивних чи негативних прогнозів).

Слабкі національні інституційні традиції породжують зростання довіри до іноземних інститутів, зокрема, до іноземної валюти (див. табл. 3.4).

Як бачимо, протягом 2008–2009 років відбувалося збільшення частки депозитів в іноземній валюті. У 2009 році частка депозитів в іноземній валюті перевищила 48% від загальної маси.

Можна простежити кореляційну залежність між рівнем довіри щодо Національного банку України і часткою вкладів у національній валюті (див. рис. 3.3). При цьому коефіцієнт кореляції складає 0,82, тобто існує досить сильна позитивна кореляційна залежність – прагнення зберігати кошти в національній валюті на 82% пояснюється ступенем довіри до Національного банку (18%, що залишилися, характеризують вплив інших істотних факторів). Деяка неточність розрахунків може бути обумовлена суб'єктивністю оцінки рівня довіри респондентами в процесі проведення соціологічних опитувань.

Таблиця 3.4

Офіційний курс гривні до іноземних валют, встановлений Національним банком України, середній за період

Назви валют	100 доларів США	10 російських рублів	100 євро
2005	512	1,81	639
2006	505	1,86	634
2007	505	1,98	692
2008	526	2,11	771
2009	779	2,47	1087
2010	793	2,61	1053
2011	796	2,72	1109
2012	799	2,58	1024
2013	799	2,51	1061
2014	1189	3,11	1572
2015 (квітень)	2271	4,28	2447

Відтак, можна зробити висновок про те, що підтверджується гіпотеза про правомірність оцінки рівня економічної довіри за зовнішніми індикаторами його прояву. Важливим моментом є виявлення найадекватніших індикаторів для оцінки індивідуальних видів економічної довіри (довіра до банків, довіра до страхових компаній, довіра до економічних реформ, довіра до інститутів ринку і т.д.).

На даний момент існує брак офіційних статистичних даних щодо динаміки індивідуальних видів довіри для виявлення і підтвердження кореляційних зв'язків із зовнішніми індикаторами. На нашу думку, дані «прогалини» методологічної оцінки структури і динаміки економічної довіри повинні бути включені в коло проблем перспективних досліджень.

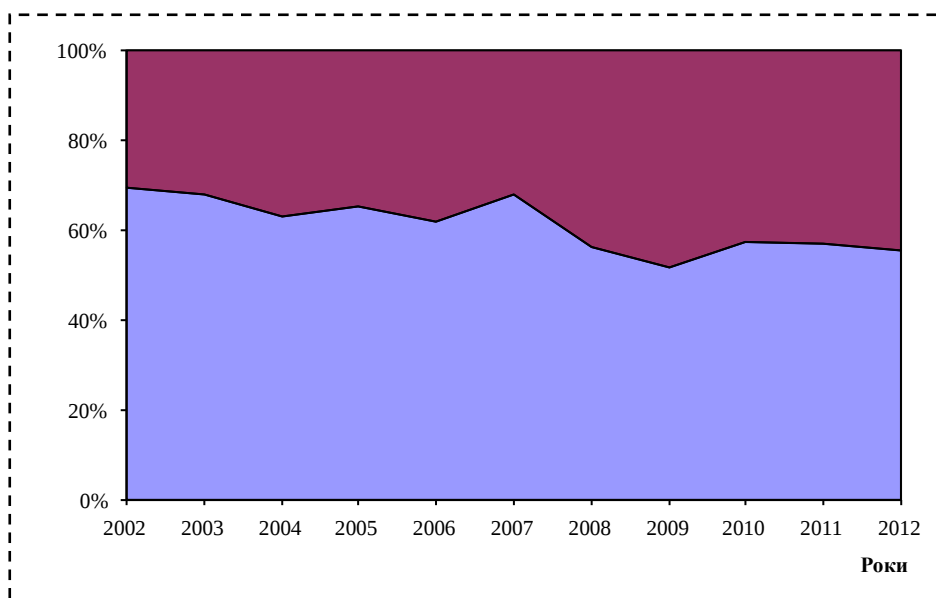


Рис. 3.2 – Співвідношення депозитів, покладених в національній (внизу) та іноземній (угорі) валюті, %

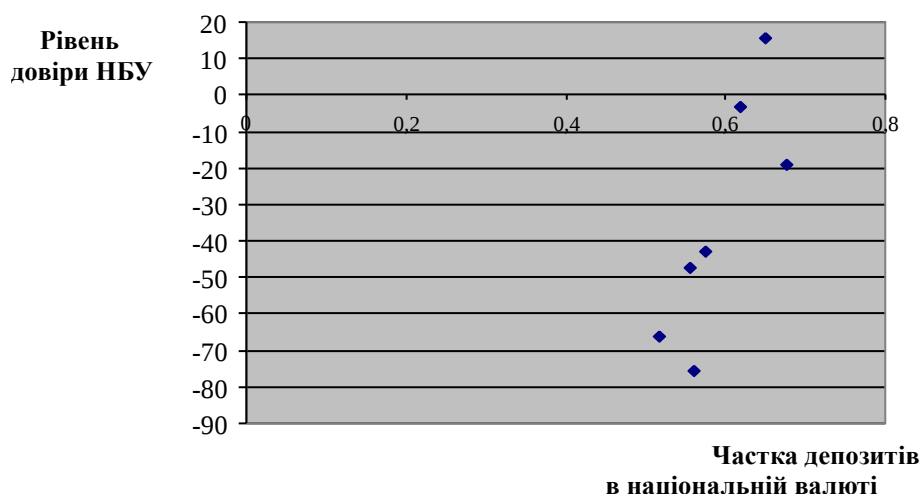


Рис. 3.3 – Залежність між рівнем довіри щодо Національного банку України і часткою вкладів у національній валюті

Значно постраждав від економічної кризи підприємницький сектор, що не могло не позначитися на загальному рівні економічної довіри. Внаслідок руйнівного впливу кризових явищ 2008–2009 років в Україні спостерігалось зменшення чисельності малих підприємств. Найбільше падіння прийшлося на 2010 рік (скорочення на 5,5% в порівнянні з 2009 роком) і 2011 рік (на 8,9% у порівнянні з 2010 роком). Кількість малих підприємств в Україні з 75 на 10 тис. населення в 2009 році скоротилося до 71 в 2010 році

і до 63 у 2011 році, що відповідає показникам 2005 року. Кількість суб'єктів малого підприємництва з 661 на 10 тис. населення у 2009 році скоротилася до 464 в 2011 році. В Україні частка збиткових підприємств з 32,8% від загальної кількості в передкризовому 2007 році збільшилася до 41,4% в 2011 році. Кількість зайнятих працівників на підприємствах малого бізнесу також скоротилася з 2237,4 тис. у 2008 році до 2073,6 тис. (відповідає 1 половині 2006 року) [49].

Прямий взаємозв'язок рівня економічної довіри та інвестиційної діяльності відзначався ще Дж. Кейнсом: «Не існує двох окремих факторів, що впливають на розмір інвестицій, а саме: графіка граничної ефективності капіталу і стану впевненості. Останній має значення через те, що він є одним з головних факторів, що визначають графік граничної ефективності капіталу, або, що одне і те ж, графік інвестиційного попиту [23].

Вважаємо, що рівень довіри обумовлює як інвестиційний попит, так і інвестиційну пропозицію, оскільки необхідно мати певний рівень впевненості в об'єкті інвестування, щоб прийняти ризики, пов'язані з процесом інвестування. Отже, напрямок інвестицій показує вектор довіри.

Одним з індикаторів довіри до інститутів держави є рівень тіньової економіки. У 2012 році рівень тіньової економіки в Україні склав 34% від ВВП (див. рис. 3.4), Проте слід пам'ятати, що за секторами економіки тіньовий обіг розподілений вкрай нерівномірно.

Рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, % від офіційного обсягу валової доданої вартості відповідного виду економічної діяльності:

- добувна промисловість і розроблення кар'єрів – 52 %;
- операції з нерухомим майном – 49%;
- переробна промисловість – 46%;
- транспорт -42%;
- торгівля – 41%;
- будівництво – 37%;
- фінансова та страхова діяльність – 27%;
- сільське господарство – 15% [75].

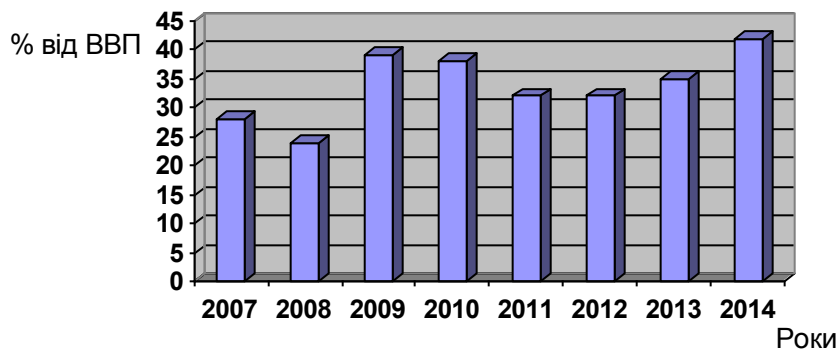


Рис. 3.4. – Динаміка тіньової економіки України [75]

Незважаючи на амортизаційну роль неформального сектора економіки в періоди інституційних трансформацій та економічних флуктуацій, оскільки він слугує своєрідним адаптаційним механізмом, значне зростання тіньової економіки говорить про неефективність інституційної політики держави.

Трансакційна політика, тобто економічна політика держави щодо проведених на ринку трансакцій актів купівлі та продажу, має безліч проявів, які стосуються правил здійснення угод, відшкодування збитку від придбання неякісних товарів, проведення специфічних фінансових, страхових та інших операцій. [3, с. 114]

Інакше кажучи, вона спрямована на визначення істотних умов трансакцій і вироблення механізмів протидії опортуністичній поведінці в процесі укладення та виконання угод. Велике значення в межах даної політики має специфікація прав власності та захист прав інвесторів, можливість правового врегулювання суперечок у судовому порядку. Тобто, впевненість у захисті своїх прав і можливості їх відновлення у разі порушення.

В цілому громадський трансакційний сектор втрачає монополію на вчинення трансакцій і істотно скорочується при ринковій трансформації. Однак він не втрачає своєї ролі взагалі, вона видозмінюється відповідно до загальних принципів ринкової економіки. Громадський трансакційний сектор повинен забезпечити реалізацію головної своєї функції – служити надійним інструментом проведення дієвої трансакційної політики, тоді як функції безпосереднього здійснення трансакцій переходять до приватного трансакційного сектору. [3, с. 116].

Таким чином, важливо розуміти, що, оскільки державі відведена роль арбітра, то нарівні з довірою до держави актуалізується довіра до нових економічних інститутів, які й складають приватний трансакційний сектор.

Держава детермінує економічний простір за допомогою створення формальних норм і механізмів економічної діяльності. Встановлення (або не встановлення) неформальної норми довіри є наслідком тривалих взаємодій економічних суб'єктів. Отже, щоб вбудувати інструмент довіри в систему автоматичних стабілізаторів економічної системи, держава повинна виходити з норми довіри в процесі інституційного (нормативно-правового) проектування. Державна політика, що спирається на принцип дотримання норми довіри, представляє своєрідну політику таргетування довіри. У такому випадку довіра зможе виступити синергіруючим фактором, що підтримує самовідтворення економічної системи. Сприяють ствердженню довіри також узгодженість, передбачуваність і постійність нормативно-правових актів, прихильність до правового способу організації та координації дій.

При цьому інституційна довіра означає, що законодавчі механізми захисту здійснення формальних правил або договорів (наприклад, можливість у разі порушення умов угоди порушити проти партнера судовий процес) не тільки існують, але ними можна ефективно скористатися. Інституційна довіра, отже, конче необхідна в ефективній ринковій економіці, оскільки вона дозволяє суб'єктам здійснювати угоди і входити в нові контакти, навіть якщо партнер їм особисто незнайомий і про нього є лише обмежений обсяг інформації [11, с. 16].

Однак однією з основних причин недавньої світової фінансової кризи є, так звана, гіперфункція інституту довіри, коли на тлі загальних позитивних очікувань спостерігалось неадекватне завищення фінансової довіри (як у стосунку до фінансових інститутів, так і щодо їх клієнтів). Ерозія підстав довіри згодом привела до різкого краху всієї системи.

Отже, постає питання про визначення оптимального рівня довіри, який здійснюватиме стимулюючий ефект на економіку, але при цьому не виявиться занадто крихким інструментом економічного зростання (див. рис. 3.5).

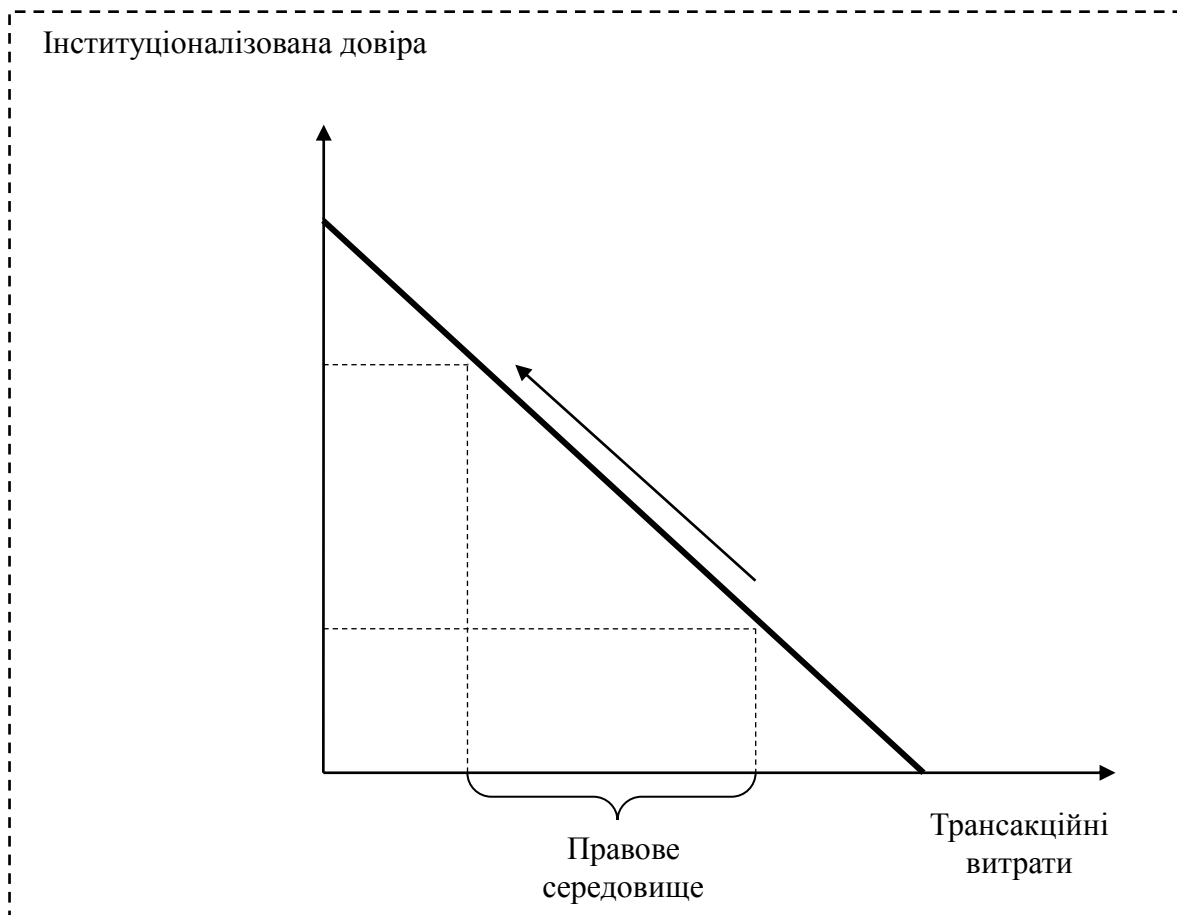


Рис. 3.5 – Умови рівноважної (адекватної) довіри

Різні способи вирішення конкретних економічних завдань припускають різні рівні довіри, врівноважені використанням інших інструментів упорядкування соціально-економічних відносин, таких як: вузькі рамки контрактних умов, передоплата, застава, страхування і т. п. Для здійснення угоди необхідно, щоб недолік первинної довіри між контрагентами був компенсований дорогими процедурами примусу. Чим вищий рівень безумовної, інституціоналізованої довіри, тим менші трансакційних витрат передбачає співпраця.

Якщо зобразити графічно дані обмеження, то можемо бачити зворотну залежність між рівнем вихідної довіри між контрагентами і рівнем трансакційних витрат, необхідних для забезпечення безпеки операції. Інституціоналізована довіра має внутрішні (ціннісні) і зовнішні (у вигляді законодавчо або культурно затверджених процедур) підстави.

Всі точки, що лежать нижче прямої, відповідають ситуації розриву, дефіциту підстав для наданої довіри. Ці угоди укладаються в слабкому інституційному середовищі і свідомо уразливі внаслідок неповноти контракту. За приклад можна взяти неякісні іпотечні кредити, коли банки, замість того, щоб ретельно перевірити платоспроможність позичальника, враховували сумнівні тіньові доходи.

Особливе місце в забезпеченні адекватності довіри займає не тільки якість формального регулювання, а й професіоналізм відповідних співтовариств (фінансистів, експертів, оцінювачів, інвесторів і т. д.). Як пише Е. Гіденс, орієнтований на майбутнє характер сучасності значною мірою структурований довірою, що здійснюється у стосунку до експертних систем, які за своєю природою фільтруються надійністю встановленої експертизи [99, с. 84].

Отже, метою державної інституційної політики має бути забезпечення врівноваженого рівня довіри при мінімізації трансакційних витрат. Створюючи правове поле, держава може підвищити інституціоналізовану довіру і компенсувати частину трансакційних витрат, цим переміщаючи точку рівноваги вгору. Таку ж роль відіграє і недержавна (цивільна) інституційна структура суспільства.

Створення ефективної структури допоміжних інститутів забезпечить формування інституційної довіри як щодо ринкового, демократичного устрою держави взагалі, так і до розгалуженої системи фінансово-економічних інститутів, властивих ринковій економіці. Інституційна політика держави повинна бути спрямована на скорочення інформаційної асиметрії (інститути поширення об'єктивної інформації) і стимулювання економічних суб'єктів діяти відповідно з інституційними нормами (реєстр кредитних історій), або компенсувати збої (перекривати інституційні прогалини) в роботі інших інститутів (Фонд гарантування вкладів).

3.2. Монетарний суверенітет держави як передумова становлення внутрішньої довіри в економіці України

Одним з найнебезпечніших наслідків глобальної кризи є недовіра до монетарного суверенітету як такого, масова відмова держав від прийняття монетарних і фінансових ризиків. Однак, чи може держава, відмовляючись від суверенітету, відповідати перед суспільством за наслідки своєї політики?

Криза інституту монетарного суверенітету відображає більш загальну кризу – кризу суб'єктності, тобто масову втрату статусів, посилення загальної конфліктності в економіці в умовах глобальної невизначеності. Це змушує замислитися про долі суверенітету взагалі, і монетарного суверенітету зокрема.

Монетарний суверенітет, який розуміється як система виняткових повноважень національних органів монетарної влади у сфері пропозиції платіжних засобів, є однією з найважливіших складових суверенітету економічного. Доля монетарного суверенітету знаходиться у фокусі сучасних глобальних інституціональних зрушень. З одного боку, це специфічний механізм зняття невизначеності функціонування і розвитку національної економіки, який відіграє важливу роль не тільки в підтримці макроекономічної і фінансової рівноваги, але і в структурно-інституційному розвитку національних господарських систем. З іншого боку, глобалізація, як якісне ускладнення соціального життя, породжує гостру проблему суверенних повноважень і відповідальності національних держав у життєво важливих сферах, включаючи і грошово-кредитну.

Актуально монетарний суверенітет держави може бути охарактеризований з огляду на співвідношення його внутрішньої спрямованості (незалежність центрального банку від інших органів державної влади) і зовнішньої спрямованості (незалежність національних органів від міжнародних інститутів). Фундаментальна структура монетарного суверенітету представлена як суперечлива єдність інституційної та функціональної складових. Інституційна складова виражена конституційними повноваженнями органів монетарної влади, формальними і неформальними інститутами, що регулюють пропозицію грошей у національній економіці, рівнем і спрямованістю довіри.

Функціональна складова включає професійне, концептуальне і технологічне забезпечення функцій монетарної влади. Поточний суверенітет залежить, насамперед, від ефективності його функціонального забезпечення, а довгостроковий - від надійності його інституційної компоненти.

Між інституційною та функціональною складовими монетарного суверенітету існує конфлікт: у загальному випадку дотримання правила (інституту) обмежує ефективність професійних дій і знижує їхній статус; розвиток професійних методів монетарного управління може йти врозріз з лінією інституційного поведінки. І в тому, і в іншому випадку в системі виникають значні витрати і додаткові ризики, які можна охарактеризувати, як змінні витрати монетарного суверенітету. Відшкодувати ці витрати можливо за рахунок ефекту нейтралізації дестабілізуючого впливу арбітражних практик на національний грошовий ринок.

Сучасне джерело так визначає арбітраж: «Арбітражем вважається угода, що передбачає відсутність відтоку грошових коштів при будь-якому допустимому стані ринку і в будь-який час при позитивному грошовому потоці, принаймні, в одній із ситуацій на ринку. Іншими словами, мова йде про прибуток без ризику. Термін стосується торгівлі фінансовими інструментами, наприклад, облігаціями, акціями, фінансовими похідними інструментами, товарами і валютами ». Формально передумовою арбітражу є відсутність невизначеності, хоча, насправді, все відбувається складніше.

Держава, суверенна у своїй монетарній політиці, вибирає цілі, завдання та грошово-кредитні інструменти, і сама відповідає за результати їх використання для цілей фінансової і макроекономічної рівноваги. З іншого боку, відсутність свободи вибору цілей та інструментів монетарної політики ускладнює формування загальної рівноваги і тому робить можливим арбітраж, тобто вилучення доходу на основі стійкої різниці у вартості одних і тих же активів на різних сегментах ринку.

Як слушно зауважив С. Росс [69, с. 663–665],

в урівноваженій системі арбітраж неможливий, оскільки реальні процентні ставки в різних країнах рівні. Арбітражна рівновага

є попередньою умовою загальної економічної рівноваги. У сучасній фінансовій науці допущення про відсутність арбітражу використовується для розрахунку нейтральної, з точки зору ризику, ціни на похідні інструменти. Але, як і будь-яке припущення, відсутність арбітражу приховано містить застереження «за інших рівних умов». Межі цього припущення можуть збігатися з кордонами суверенних держав: у різних країнах у людей різне ставлення до ризику і різна схильність до довіри; на шляху вільного руху грошей і капіталу між країнами існують бар'єри. Деякі з цих бар'єрів є обмежено проникними, оскільки носять характер професійних обмежень або інституційних заборон. Тому відмінності реальної прибутковості в поєднанні з «професійною провідністю» інституціональних бар'єрів створюють передумови арбітражу [69, с. 663–665].

В умовах арбітражних угод ціни активів є неврівноваженими, отже, і інвестиції, здійснювані на основі таких цін, носять характер помилкових або надто ризикованих. Тому умовою рівноваги у відкритій економіці є інституційна компенсація арбітражних розривів.

Таким компенсуючим інститутом у відкритій економіці виступає суверенітет грошово-кредитної політики (монетарний суверенітет), що обмежує простір арбітражу в умовах різного ставлення до ризику в різних країнах і наявності бар'єрів для руху капіталу. Відповідно, прихованим наслідком відмови від монетарного суверенітету є створення і збереження інституційно-структурних передумов для арбітражу.

Розширимо поняття арбітражу за рахунок обліку випадків, коли ризик уже є, але він ще істотно нижче середнього ринкового рівня. Такий ризик для арбітражера може бути зведений до незначного рівня двома (не альтернативними!) засобами:

- 1) за допомогою індивідуальних професіоналізованих процедур оцінки та прогнозування ринку;

- 2) шляхом інсайдерського проникнення в систему інституційних регулятивних механізмів, включаючи державні (Центральний банк, Комісія з цінних паперів і т.д.) і недержавні (рейтингові агентства). Таким чином, умови валютно-процентного арбітражу складаються з двох факторів: особливих

умов ринку та особливих умов дії ринкових суб'єктів, які трансформують власний ризик у приріст невизначеності стану ринку в цілому.

Але, якщо іманентна невизначеність ринку вже не трансформується в ризики ринкових суб'єктів, а відбувається зворотна трансформація, от невідповідність, розриви і диспропорції, здатні доходити до катастрофічного рівня. Тому монетарна влада повинна бути зацікавлена в підтримці достатнього рівня ризику суб'єктів грошового ринку. Витрати на підтримку стабільності національної грошової одиниці компенсуються високою захищеністю національної економіки від спекулятивних арбітражних практик, оскільки монетарний суверенітет дає можливість державі трансформувати невизначеність ринків у підвищені ризики для валютних арбітражерів.

Однією з концептуальних передумов відмови європейських держав від монетарного суверенітету при переході на єдину євровалюту є трактування грошово-кредитної політики, як нейтральної на тривалих інтервалах. В основу цієї доповіді покладена гіпотеза про те, що відмова від суверенної грошово-кредитної політики в умовах збереження суверенних державних фінансових систем має довгострокові наслідки для сили і спрямованості національної довіри.

Звичайно, як найбільш адекватну сучасним умовам форму практично незалежної грошово-кредитної політики пропонують режим таргетування інфляції за умови плаваючого обмінного курсу, що робить грошову пропозицію незалежною від зовнішніх шоків платіжного балансу. Однак, при цьому не звертається належної уваги на той факт, що режим плаваючого (ринкового) курсу компенсує лише фінансові поточні умови арбітражних угод у вигляді шоків розривів між процентними ставками та курсовими коливаннями, але не дає можливості формувати фінансові передумови для довгострокових інституційно-структурних передумов розширеного арбітражу.

Дешеві гроші в країні з високими структурними ризиками не можуть вкладатися в національні реформи і структурні програми. У той же час, завдяки множинним інституційно-структурним розривам, ускладнюється вільний рух капіталу, в такій економіці

виникають арбітражні ніші для спекулятивного капіталу. А спекулянти, як свого роду «інституційні санітари» фінансових ринків, здатні дестабілізувати формальні фінансові та інституційні конструкції, залишивши чисте поле для більш життєздатних, але не обов'язково нових механізмів [18].

Відсоткові ставки, обмінні курси, котирування фінансових активів враховують такі прямі і непрямі інституційні характеристики, як: інституціональну щільність і глибину господарської системи, довіру, умови мобільності капіталу, контрактне середовище, сукупний фінансовий ризик. Проблема в тому, що ці характеристики по-різному реагують на динаміку ставок і курсів. Наприклад, умови мобільності та фінансові ризики вельми чутливі до змін ставок і курсів, у той час, як інституціональна щільність і довіра у системі більш стійкі до коливань ринкових індикаторів, що загрожує розривами і формуванням арбітражних передумов. Фактори довіри несуть на собі культурно-історичний і ментальний відбиток, який часто не приймається до уваги в процесі уніфікації фінансових стандартів та інструментів грошово-кредитної політики.

Як зазначив М. Делягін, «ключова проблема Євросоюзу – найглибша внутрішня диференціація, пов'язана не тільки з рівнем розвитку економіки, але і з культурним фактором. Носії різних культур, навіть таких близьких, як французька і німецька, по-різному реагують на одні й ті ж управлінські механізми, що ускладнює їх уніфікацію» [16]. Така диференціація неминуче означає стабільно різні трансакційні витрати і витрати доступу до ресурсів. У свою чергу арбітраж на перших порах породжує ілюзію інвестиційної привабливості та фінансового благополуччя. Приблизно за таким сценарієм у 2009 – 2010 роках розгорталися кризові явища в Ісландії, Греції, Португалії.

Приклад Португалії наглядно ілюструє обтяжливий вплив інституційно-структурного арбітражу на національний соціально-економічний розвиток в умовах відсутності суверенної грошово-кредитної політики. Доступ до дешевих євроресурсів зробив непотрібними болючі реформи, оскільки і так в економіці все виглядало досить непогано. На такі проблеми, як низька продуктивність і надмірний держсектор, ніхто не звертав уваги.

"Першою реформою повинен був стати перехід на євро", – заявив в інтерв'ю Dow Jones Newswires Жоржі де Маседо, який на той час займав посаду міністра фінансів, коли країна робила перші кроки до вступу в ЄС. – "Вона ж виявилася й останньою". Країна не просто зупинилася в своєму розвитку, а отримала негативну динаміку. Висновок: «Валютний союз і єдина валюта не можуть замінити кваліфіковану високопродуктивну робочу силу і бюджетну дисципліну» [62]. Активізувався процес «відпливу мізків».

Ще серйознішою виявилася до весни 2010 року ситуація в Греції. Коли виникла реальна загроза суверенного дефолту, міністри фінансів країн євросони прийняли рішення про виділення фінансової допомоги Греції за участю Міжнародного валютного фонду. Сума виділених коштів складе близько 110 млрд. євро, більшу частину з яких – 80 млрд. – надасть Євросоюз. Кредит розрахований на 3 роки. Умовою надання кредиту є обов'язкові аудиторські перевірки з боку ЄС і МВФ. Як зазначає Г. Мірзаян, мета таких екстраординарних заходів – запобігання дефолту Греції, який загрожує їй із-за серйозних проблем з рефінансуванням 300-мільярдного боргу. Швидше за все, нинішнє рішення про виділення «рятівного» кредиту Греції буде не останнім [48].

Європейський союз рятує не стільки Грецію, скільки свою грошову одиницю. Жорсткі умови отримання фінансової допомоги мають свій зворотний бік – це неминучість гострого соціального конфлікту, витрати якого можуть виявитися порівнянними з національними втратами від можливого дефолту [48]. У той же час однієї фінансової рестрикції може виявитися недостатньо для відновлення рівноваги.

Чи могла Греція, багато років тому вступаючи в Європейське економічне співтовариство, подумати, що в майбутньому це поставить під загрозу саме існування нації (якщо вірити Д. Стросс-Кану) [18]? Виникає крамольна думка, а чи так вже

й страшна була європейська валютна система з розподіленими монетарними ризиками? Слабка драхма дозволила б виявити небезпечні розриви в економіці Греції на ранній стадії, не допустити їх розростання, перегрупувати фінансові

та монетарні ризики і зберегти довіру. Адже головне завдання єдиного монетарного режиму – забезпечити довіру інвесторів усередині єврозони, зняти невизначеність грошово-кредитних умов поточних і довгострокових господарських рішень. У принципі розподіла довіра в умовах поліморфності інституційних структур може бути, як мінімум, не менш ефективна, ніж довіра сконцентрована. Концентрація довіри, як і концентрація ризиків, навколо єдиної європейської валюти роблять єдину систему вразливою. Якщо сьогоднішню фінансову кризу ЄС вдасться подолати, хто дасть гарантії, що не виникне нова? Тим більше, що невизначеність поточної політики все більше накладається на невизначеність інституційного майбутнього об'єднаної Європи, яке формується в глобальному просторі.

Глобалізація, як стан переходу, пов'язаного з підвищеною невизначеністю, наближається до фази глибокого інституційного переформатування. Про це свідчать: поступове загострення дефіциту продовольства, води та енергоресурсів [47]; почастишали конфлікти на транснаціональному і міждержавному рівні щодо умов торгівлі, руху капіталу, обмінних курсів, які розгортаються на тлі широкого спектру різноманітних кризових явищ.

Частина цих конфліктів безпосередньо стосується проблеми виняткових повноважень національних органів монетарної влади у сфері регулювання попиту і пропозиції на національному грошово-кредитному ринку. Як приклад, можна навести постійні звинувачення Китаю з боку США в тому, що курс юаня відносно долара є штучно заниженими і дає китайським експортерам незаслужені переваги на ринках США. Якщо Китай піде на поступки в цьому питанні, чи можна вважати, що його монетарний суверенітет від цього не постраждав? Які його межі в умовах зростаючої взаємозалежності економік США та Китаю? Як можна в умовах загальної залежності вирішувати подібні конфлікти, залишаючись на ґрунті позитивного підходу до національного суверенітету, як такого?

Перш за все, можна помітити, що державний суверенітет, як інститут, сьогодні все ще залишається основною несучою конструкцією світової системи. Перевага його в тому, що він жорстко прив'язаний до базового масиву ресурсів господарської діяльності, як такої: земля, населення, капітал.

Суверенітет задає межі свободи і відповідальності національних держав, що діють у зв'язаному глобальному економічному, політичному та соціальному просторі. Відповідно, небажаним, але передбачуваним результатом стиснення інституціональної сфери суверенітету може стати масова безвідповідальність суб'єктів, схильність до застосування сили, зниження якості глобальної кооперації і конкуренції.

В такому значенні державний суверенітет у класичному вигляді втілює місію інституту, як «пароля доступу» до масиву ресурсів [92, с. 38]. Стабільна система національних економічних суверенітетів вибудовує структуру глобального розподілу влади і ресурсів, і тому, у відомому сенсі, є передумовою глобальної довіри, хоча про неї сьогодні говорять, як про надто незначний фактор глобальних процесів. Можливо, що зрозуміти реальні досягнуті масштаби глобальної довіри ми зможемо лише за умов її цілковитої втрати.

До тих пір, поки інституційна конструкція у вигляді глобальних інститутів, замінюючи національні держави, не знайде належну міцність, відмова від національного суверенітету буде означати загальну хаотизацію відносин та актуалізацію простих підстав соціальності, перш за все, у формі права сильнішого. Як досить ефективний інструмент зняття глобальної невизначеності, національний суверенітет заслуговує сьогодні шанобливого ставлення до себе, хоча далеко не всі питання можна вирішувати в рамках і на основі цієї фундаментальної інституціональної конструкції.

Активне залучення у світову господарську систему постсоціалістичних держав зробило реальністю мозаїчний багатозв'язковий світ, з масою різноспрямованих векторів національного розвитку. У цих умовах, пред'явлених з боку світової системи, попит на незалежну і відповідальну роль національних держав навіть посилюється, оскільки процес ускладнення соціального простору йде занадто високими темпами, набуваючи іноді і деструктивні форми.

Ця тенденція не може певною мірою не торкнутися і проблеми монетарного суверенітету, інструменти та цілі якого еволюціонують під впливом складної комбінації ендогенних та екзогенних факторів у бік монетарного режиму,

що визначається як інфляційне таргетування. Сьогодні режим таргетування інфляції розглядається як більш-менш задовільний спосіб забезпечити дійсно незалежну грошово-кредитну політику і, одночасно, оптимальну уніфікацію монетарних цілей, критеріїв та інструментів учасників глобальної фінансової системи.

Режим інфляційного таргетування націлений на максимально доступне зняття тієї частини невизначеності господарських рішень, що обумовлена зростанням цін. Однак, в економіці за все доводиться платити. Замислимося над питанням, чи завжди добре для економіки максимальне обмеження впливу інфляційних процесів на прийняття рішень? І взагалі, чи корисно розцінювати невизначеність, як суто негативний момент економічної реальності?

Інколи вважається, що невизначеність – це нездоланна вада ринкового капіталізму. Рішення приймаються агентами, які керуються звичками, емоціями і стандартами групової поведінки, і відрізняються між собою ступенем ринкової влади, якою вони володіють. Тому «спонтанний порядок» є неефективним. Для того, щоб уберегти економіку від попадання в ситуації тривалих «понижувальних тенденцій» і сформувати успішні інститути, необхідне державне втручання [68].

Втручання – у що? У процес раціонального вибору? У процес функціонування інститутів? Чи готова держава відповідати за максимізацію корисності суб'єктів, які приймають рішення? Слабкість позиції «обов'язкового втручання держави» в тому, що вона не враховує фундаментальну роль невизначеності в суспільстві та економіці.

Невизначеність – це необхідна передумова розвитку, виникнення нового. Актуальна структура невизначеності діяльності суб'єктів будь-якого рівня, включаючи і державу, складається з декількох відносно відокремлених зон простору прийняття рішень. Якщо виразити загальну невизначеність господарської системи як Q , то вона може бути представлена, як така, що послідовно змінюється:

- 1) інститутами I ,
- 2) раціональним вибором R ;
- 3) професіоналізованим ризиком r
- 4) інноваціями i

5) плюс залишок не усуває невизначеність S (випадкові процеси, помилки, втрати, екзогенні шоки):

$$Q = I + R + r + i + S \quad (3.1)$$

«Правильною» є така послідовність переходів: від мінімальної невизначеності рішень у просторі інститутів I до максимальної у просторі S . Фундаментальна структура будь-якої стабільної економічної системи включає в себе цю правильну послідовність сфер господарської реальності: «закон (інститути) – вибір – ризик – зміна (інновації) – випадковість (невизначеність)». Необґрунтована відмова від права вибору (суверенітету) означатиме:

- додаткове навантаження на інститути, які змушені диктувати суб'єкту рішення в чужій для нього зоні економічної реальності, тим самим, знімаючи з нього частину відповідальності;
- латентне збільшення ризику;
- можливість інституційних змін у вигляді «правила відмови від вибору», що може викликати в системі інституціональний склероз.

Зворотний («неправильний») рух за схемою «невизначеність – зміна – ризик – вибір – інститути» характеризує еволюційний аспект господарської реальності: випадкові процеси призводять до непередбачених змін, це збільшує ризики, ризики вносять обурення в очікування і переваги, що лежать в основі вибору, в результаті знижується антиентропійний потенціал системи інститутів. Як наслідок, починається більш інтенсивна рекомбінація випадкових процесів, що призводить до зростання ймовірності виникнення соціально та економічно прийнятних інновацій.

Викладене розуміння структури господарської системи дозволяє пояснити, чому в грошово-кредитній політиці України спостерігаються такі сильні відхилення фактичних монетарних показників від прогнозованих (запланованих). Суть проблеми в тому, що в умовах нерозвинених інститутів і пригноблених цінностей, суб'єктні підстави економіки є теж нерозвиненими, і тому раціональний вибір не працює. Основна частина навантаження зі зняття невизначеності за фактом

покладається на ризик і зміни (інновації). Однак, обидва ці механізми теж потребують відповідної суб'єктності.

Тому фактичне значення S в такій економіці наближається до Q . Ось чому для перехідних економік вирішальне значення мають інституційні реформи. Вони - обов'язкова попередня умова відновлення суб'єктного початку, оптимізації навантаження на I , R , r , і та, відповідно, мінімізації залишкової потужності джерела невизначеності S . Поки реформи не проведені, потрібно змиритися з актуальною роллю випадкових процесів у функціонуванні господарської системи.

Висловимо гіпотезу, що роль випадкових процесів в умовах глобальних трансформацій взагалі значно сильніша, ніж вважається. Крім інновацій, ця зона господарської системи забезпечує «утилізацію» застарілих помилкових конструкцій шляхом руйнівних ентропійних процесів, а також виступає, як негативний інтегруючий механізм, що забезпечує для нестабільної системи можливість рівноваги на більш низькому рівні. Низька ринкова ефективність державно-монополістичних реліктів, успадкованих від адміністративно-командної системи, породжує сильний попит на ентропійну «зачистку» інституційної системи в цьому її сегменті. Крім цього, зі сферою випадкових процесів тісно пов'язане таке явище, як економічна свобода.

У неявному вигляді система суверенітетів завжди ієрархічна, хоча зовні вона може виглядати, як суто горизонтальна мережа. Будь-яка ієрархія означає розподіл повноважень між нею та її суб'єктами. Структура суверенітету, розглянутого в контексті фундаментальної структури господарської діяльності, може бути охарактеризована з урахуванням наведеної вище ієрархічної побудови поля рішень.

Як внутрішній момент ієрархії, суверенітет має двояке призначення. По-перше, це іманентний спосіб упорядкування середовища, завдяки якому ієрархія має справу не з первинним хаосом, а з більш-менш чітко окресленими (конституйованими) зонами соціально-економічного простору. По-друге, суверенітет – це врівноважений механізм, що захищає суб'єкта від руйнівних впливів з боку середовища.

Подрібнення та розмивання суверенітетів послаблює ієрархію, оскільки покладає на неї значну частину не властивих

для неї захисних функцій, які до цього суверенні суб'єкти виконували самотійно. З іншого боку, внутрішньо розвиток і збагачення суб'єктів, зростання їх компетентності, ускладнення потреб породжує структурні зрушення в ієрархічній системі, як правило, конфліктного характеру.

Враховуючи ці міркування, структура монетарного суверенітету може бути представлена як сукупність суверенних повноважень і відповідальності для прийняття рішень: (а) у сфері інституційного устрою національної грошово-кредитної системи (правовий статус національної грошової одиниці, статус центрального банку, цілі, критерії та механізми вироблення та реалізації грошово-кредитної політики, повноваження і відповідальність основних учасників грошового ринку), (б) у сфері вибору монетарного режиму і його конкретних середньострокових і поточних параметрів, (в) у сфері прийнятного і допустимого ризику монетарної політики в контексті фінансової стабільності, (г) у сфері системних змін монетарної сфери.

Теорія раціональних очікувань Роберта Лукаса стверджує, що найкращий стимулюючий вплив має регуляторна політика, що носить непередбачуваний характер для суб'єктів господарювання. Передбачувана стимулююча політика швидко призводить до зростання цін і заробітних плат, оскільки суб'єкти господарювання коригують свої плани у бік збільшення. По суті це означає, що непослідовність (невизначеність) дій держави компенсується стабільністю цін, хоча Лукас і не ставив питання про соціальну цінову невизначеність економічної політики, пов'язану з втратою довіри.

Надмірна стійкість системи щодо випадкових процесів може дати право на життя неефективним і слабким інституціональним конструкціям. Якщо процес відмирання сповільнюється, система переповнюється «шлаками», які закупорюють інноваційний простір економіки і знижують ефективність використання ресурсів.

Практична ефективність режиму інфляційного таргетування обумовлена тим, що така модель виявилася найбільш «подібною» до фундаментальної структури невизначеності господарських систем та механізмів її зняття.

Ця модель формувалася, як наскрізна конструкція, що охоплює такі інститути: і довіру (I), раціональні очікування і ринкові ціни (R), ризик (r), зміни (i), а також похибки, втрати і помилки (S). У той же час формування монетарного режиму в якості ефективного сильного правила, що обмежує для держави вибір альтернатив, приховувало в собі серйозну загрозу порушення тонкого налаштування пропорцій між інститутами, раціональним вибором, ризиком, змінами і випадковими процесами.

На думку Ф. Кюдланда і Е. Прескотта, ефективність монетарної політики залежить, перш за все, від того, наскільки уряд схильний діяти послідовно відповідно до прийнятих і публічно оголошених планів. У випадку, коли суб'єкти ринку впевнені в тому, що їх очікування і дії уряду будуть складатися в єдиний імпульс інвестиційних та поточних рішень, їх плани щодо завантаження потужностей будуть оптимальними, а економіка буде перебувати в найкращому з доступних станів рівноваги. Вважається, що аналітичний підхід до прийняття монетарних рішень, заснований на ретельному обліку великої кількості макроекономічних та інституціональних факторів, лише відтворює чи навіть мультиплікує базову невизначеність ринкових рішень, а тому сам генерує цінову нестабільність через канал очікувань.

Наголос на дотримання правила, який Ф. Кюдландом і Е. Прескотт вважається основною перевагою режиму таргетування, неминуче повинен був рано чи пізно зіткнутися з проблемою релевантного інтервалу у вигляді «інших рівних умов». Активізація зони ризиків та змін під впливом накопичених диспропорцій вимагає від режиму таргетування зміни акцентів, зсуву від диктату правила в бік вільного вибору політики. Органи монетарної влади, чітко дотримуючись правил, стикаються з підвищеним ризиком і невизначеністю - тому що в зоні випадкових процесів спостерігається підвищена неконтрольована активність у формі помилкових і непередбачуваних реакцій суб'єктів, конфліктів, що почастишали. Простого розширення (модифікації) правила може виявитися недостатньо для ефективного зняття невизначеності.

Інфляція перебуває у «святая святих» ринкового механізму – в зоні випадкових процесів, де виникають несистемні зміни, народжуються фундаментальні інновації. Інфляція є каналом зворотного зв'язку, який несе інформацію про диспропорції і розриви, що вкрай важливо для селекції спонтанних інновацій і надання їм цілеспрямованого системного характеру.

Канал інфляції «утилізує шлаки», приймаючи на себе збої, помилки системи. Штучне «затягування» інфляції за допомогою ефективного таргетування означало не припинення ентропійних процесів, а, навпаки, вело до накопичення ентропійного потенціалу в інших зонах господарської системи. Завдяки успіхам таргетування випадкові процеси пішли на периферію поля зору суб'єктів господарювання, виявилися маргіналізованими, ризик втратив актуальність.

Однак саме ризик породжує попит на професіоналізм. Дезактуалізація ризику спростила прийняття рішень. Наслідком стала депрофесіоналізація ринків, що латентно посилювало невизначеність функціонування системи через масові помилкові інвестиції. Тому прихованою стороною успіхів політики таргетування інфляції стало накопичення розривів і диспропорцій, які проявилися у вихлюпнулись на поверхню у вигляді глобального системного шоку фінансових ринків восени 2008 року. Як виявилось, таргетувати інфляцію і приймати необхідні рішення - це далеко зовсім не одне і те ж.

Монетарний суверенітет не може зводитися тільки до таргетування інфляції в його нинішньому вигляді. Необхідна принципова можливість руху грошово-кредитної системи по всій шкалі механізмів, від механізму інститутів до механізму випадкових процесів.

Не випадково останнім часом все частіше говорять про необхідність таргетування фінансової стабільності, що передбачає набагато більшу увагу до випадкових процесів.

В умовах, коли грошова пропозиція набуває все більше екзогенний характер, національні монетарні влади можуть інституційними методами забезпечувати модуляцію цієї екзогенної складової національними цілями та критеріями. Одним з таких методів можуть бути інтервенції центрального банку на валютному ринку на основі відомих правил, що мають

на меті забезпечити реальну винятковість національної валюти як засобу платежів і розрахунків усередині країни, у тому числі і шляхом заборони на валютне кредитування.

Якщо існує заборона на валютне кредитування, то ринкова відсоткова ставка носить ендогенний характер і не дає можливості виникнення кредитно-валютного арбітражу. У цьому випадку ми можемо говорити про нейтральність грошей, оскільки не відбувається переформатування національних інституційних структур. Якщо ж інституційна модуляція екзогенної складової грошової пропозиції не забезпечена, зовнішні гроші завдяки інституційним та процентним розривам можуть породжувати сильні інституційні та перерозподільчі ефекти у вигляді арбітражу, рейдерства, інституційної корупції і т.д.

Складність адекватного забезпечення інституційної складової монетарного суверенітету полягає в тому, що вона є найконсервативнішим елементом монетарного устрою. Тому в умовах зростання екзогенної невизначеності монетарної політики об'єктивно посилюється потреба в захисних можливостях суверенітету і зростає навантаження на ті його елементи, які пов'язані з відповідальним вибором параметрів та інструментів. Потрібно визнати, що інституційне, концептуальне і професійне забезпечення монетарного суверенітету в умовах глобалізації є складною проблемою. Іноді здається, що найпростішим рішенням може стати відмова від цієї проблеми як такої.

Однак досвід функціонування монетарних механізмів Єврозони в кризовій ситуації показує, що в умовах збереження суверенних фінансових систем трансакційні витрати єдиної монетарної політики можуть виявитися занадто високими, особливо для країн з низькою національною продуктивністю та конкурентоспроможністю. До того ж для України вибір між суверенною і не-суверенною грошово-кредитною політикою вже зумовлений: у середньостроковій перспективі ми збережемо свій монетарний суверенітет вже тільки через примарні (якщо не сказати жорсткіше) європейських перспектив. І це не так вже й погано: практичний суверенітет держави – передумова становлення внутрішньої довіри як основи національного саморозвитку України.

3.3. Норма довіри в системі чинників національної конкурентоспроможності

Сучасний етап розвитку міжнародних відносин вносить необхідність розглядати проблеми національного інституційного розвитку в контексті світової економіки. Інституційні зміни позначаються не тільки на організації соціально-економічних відносин всередині держави, але й обумовлюють поліпшення і погіршення його міжнародних позицій.

Низькі темпи економічного розвитку багато в чому обумовлені специфікою інституціональної системи суспільства. Ефект «залежності від шляху розвитку» та безліч невирішених проблем в інституційній сфері унеможливають поступальне зміцнення міжнародних позицій України.

Спрощуючи суб'єктно-об'єктну структуру відносин довіри, можна уявити реалізацію норми довіри в економіці в рамках взаємодії суб'єктів господарювання між собою та з державою. Розглядаючи економіку як відкриту систему, слід зазначити, що поле даних відносин не обмежується внутрішньодержавними рамками, а поширюється на всю систему міжнародних контактів держави (див. рис. 3.6.).

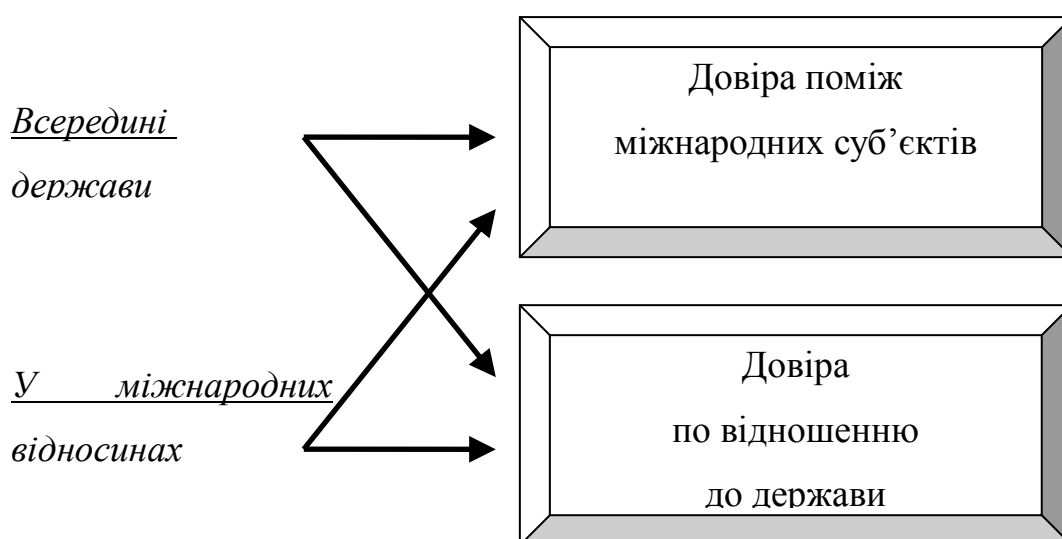


Рис. 3.6. – Внутрішньодержавна і міжнародна реалізація довіри

Ефективність міжнародних взаємодій держави та її міжнародні позиції визначає поняття конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність держави тісно пов'язана з конкурентоспроможністю вироблених в ній товарів, конкурентоспроможністю підприємств, галузей і регіонів. Проте для визначення національної конкурентоспроможності недостатньо агрегування вищевказаних категорій. Це поняття складніше і характеризує весь комплекс соціально-економічних взаємин, реалізований всередині держави і на міжнародній арені.

Залежно від повноти охоплення різних параметрів соціально-економічного розвитку держави, розрізняють поняття «конкурентоспроможність національної економіки» і «національна конкурентоспроможність». Так, Я. Жаліло пропонує визначити конкурентоспроможність національної економіки як економічну категорію, яка характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури і внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг та досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [29, с. 13].

Поняття «національна конкурентоспроможність» є ширше і враховує також економічні наслідки неекономічних параметрів суспільної системи: якість державного управління, рівень демократії та законності, рівень освіти населення, розвиток науки і так далі. Національна конкурентоспроможність припускає підтримку всього комплексу параметрів розвитку макроекономічної системи держави (грошово-кредитної системи, фіскальних показників, співвідношення попиту і пропозиції, розвитку фізичного і людського капіталу, науково-технологічного розвитку і так далі) на рівні, який дає підстави очікувати стабільне і адекватне становище країни у світовій економічній системі, в потоках товарів, капіталів, інформації, інших ресурсів [29, с. 27].

Таким чином, для забезпечення національної конкурентоспроможності необхідним є усвідомлення

взаємопов'язаності і взаємозалежності всіх ланок та інститутів соціально-економічної системи. Взаємна узгодженість різних функціональних цілей, а також стратегії і тактики управління державою стають запорукою стабільного поступального розвитку економіки і придбання адекватного статусу держави в міжнародних політико-економічних відносинах.

Велике значення в системі чинників національної конкурентоспроможності займає інституційна структура суспільства. Як зазначає Д. Норт, кожна економічна (і політична) модель відповідають чітко визначеному переліку інституційних обмежень. Ці переліки радикально відрізняються один від одного і в часовому розрізі, і при порівнянні економік різних країн. Зміст кожної моделі залежить від конкретних інститутів, і в багатьох випадках моделі дуже чутливі до зміни інституційних обмежень [51, с. 141].

Ринковій і планово-адміністративній системам господарювання відповідають різні типи відносин довіри. Таким чином, для досягнення конкурентоспроможності економіки України в нових ринкових умовах господарювання необхідно трансформація відносин довіри і створення органічної, узгодженої системи формальних і неформальних інститутів.

Крім того, в умовах інверсійного становлення ринкових інститутів в Україні більшої актуальності набуває не тільки тип і рівень довіри в економічній системі, але й вектор її дії. Чим нижче довіра всередині системи, тим менш розмежовані її члени з навколишнім середовищем. А напрямок вектору довіри назовні атомізує членів системи і не тільки знижує її ефективність, а й загрожує доцільності її існування.

Щоб перейти на культурний рівень, норма довіри повинна тривалий час інституціоналізуватися в діяльності економічних суб'єктів. Можливо, що різниця між результатами десятиліття реформ в Росії і в Китаї, яку детально досліджував Дж. Стігліц в одній зі своїх останніх робіт, коріниться саме в глибокій неподібності культур цих країн, а саме: в бінарності і мінливості російського культурного менталітету і цілісності, модальності, стійкості східної ментальної культури [25, с. 11].

Втрачається накопичений соціальний капітал, на жаль, швидше, ніж накопичується. У Східній Німеччині культурна

спадкоємність серйозно постраждала за часів комуністичного правління. Багато німців, і західні, і східні, після об'єднання Німеччини були сильно здивовані великій кількості культурних відмінностей, що їх розділяли [82, с. 343].

Глобалізація, яка відбувається одночасно і вкрай нерівномірно в різних сферах і на різних ринках, ускладнює процес створення єдиної національної конкурентної стратегії, в якій збалансовані внутрішні та зовнішні цілі, макроекономічні показники та інтереси суб'єктів господарювання, соціальні, економічні та політичні параметри розвитку.

Під впливом глобалізаційних процесів зазнала змін і система факторів конкурентоспроможності національної економіки. На даний момент виділяють наступні фактори:

- ефективна координація та співпраця між транснаціональними корпораціями і державами, в яких здійснюється їх діяльність;
- орієнтація державної політики на консолідацію суб'єктів економічних відносин в межах країни;
- моніторинг та визначення урядом критичного рівня прибутковості окремих суб'єктів, перевищення якого починає погіршувати умови роботи інших суб'єктів;
- відстеження і передбачення під керівництвом уряду загроз, які виникають внаслідок підвищення відкритості економіко-правового середовища;
- посилення уваги до механізмів інноваційно-промислової політики, призначених забезпечувати конкурентоспроможність в стратегічній перспективі;
- поширення політики сприяння розвитку «людського капіталу» [29, с. 44].

Як бачимо, наріжним каменем у списку факторів конкурентоспроможності національної економіки проходить ідея створення середовища обґрунтованої довіри і відповідальності між усіма суб'єктами економічних відносин, як усередині країни, так і на міжнародному рівні. Проте, з нашої точки зору, особливе місце в системі факторів конкурентоспроможності національної економіки має займати забезпечення послідовності і узгодженості дій уряду у сфері соціально-економічних відносин в рамках проведення цілісної інституціональної політики таргетування

довіри. Цей фактор є істотним і для забезпечення національної конкурентоспроможності держави, як більш комплексного показника.

Щоб зрозуміти, наскільки успішно державі вдається використовувати інструмент довіри в процесі проведення нею соціально-економічної політики, доцільно простежити динаміку показників, що характеризують відносні конкурентні позиції держави в міжнародному масштабі. Зміна міжнародних позицій держави обумовлена не тільки її діями, але й може бути результатом більш інтенсивного розвитку інших країн. Динаміку і структуру показників національної конкурентоспроможності можна простежити за допомогою аналізу позицій держави в рейтингу глобальної конкурентоспроможності [100]

і рейтингу конкурентоспроможності країн світу [119]. Відносна якість інституційного середовища знаходить відображення в міжнародному індексі захисту прав власності [102] та індексі сприйняття корупції [96].

Найчастіше для оцінки рівня національної конкурентоспроможності використовується Глобальний індекс конкурентоспроможності країн світу, який публікується на Всесвітньому економічному форумі з 1979 року. Україна вперше була включена в рейтинг в 1997 році.

Рейтинг охоплює досить великий обсяг різноманітних показників та вираховується як зважене середнє значення 12 субіндексів:

- державні та громадські установи;
- інфраструктура;
- макроекономічна стабільність;
- охорона здоров'я і початкова освіта;
- середня, вища і професійна освіта;
- ефективність товарного ринку;
- ефективність ринку праці;
- рівень розвитку фінансового ринку;
- технологічна готовність;
- розмір ринку;
- удосконалення бізнесу;
- інновації.

Дані індекси формуються на основі статистичних даних і даних, отриманих з опитувань респондентів. Згідно з методологією розрахунку індексу, всі зазначені фактори комплексні і не виключають один одного, проте, на різних стадіях економічного розвитку їх внесок в інтегральний рівень конкурентоспроможності буде різний (див. дод. Д). Відповідність країни до стадії економічного розвитку визначається двома критеріями: ВВП на душу населення і частка сировини в експорті держави. Таким чином, виділено три основних стадії економічного розвитку: факторно-орієнтована, орієнтована на ефективність і орієнтована на інновації. Країни, що займають проміжне положення, відносяться до перехідних стадій економічного розвитку. По мірі зростання конкурентоспроможності спостерігається економічне зростання, отже, країна переходить на більш високу стадію економічного розвитку. При послідовній зміні стадії економічного розвитку збільшується і вагомість відповідних факторів конкурентоспроможності.

Після послідовного поліпшення позицій в рейтингу впродовж останніх 3-х років показник конкурентоспроможності України знизився. У 2013–2014 роках він склав 4,05 бали, що відповідає 84 місцю в рейтингу з 148 країн. (див. табл. 3.5). Максимальний індекс конкурентоспроможності має Швейцарія – 5,67 бали, а мінімальний Чад – 2,85 бали (див. табл. 3.6).

Таблиця 3.6.

Динаміка глобального індексу конкурентоспроможності України

Показники	Ранг	Бали (1–7)
ГІК 2014-2015 (из 144)	76	4,10
ГІК 2013-2014 (из 148)	84	4,05
ГІК 2012-2013 (из 144)	73	4,13
ГІК 2011-2012 (из 142)	82	3,99
ГІК 2010-2011 (из 139)	89	3,9

У 2012 році країна завершила перехідний етап і була віднесена до стадії економічного розвитку «орієнтація на ефективність». Відповідно, при розрахунку індексу

конкурентоспроможності найбільше значення мають, так звані, «підсилювачі ефективності».

Однак, з переходом на новий рівень багато проблем України за складовими базового рівня залишилися не вирішеними. Зокрема, інститути продовжують залишатися найбільш слабким місцем конкурентоспроможності української економіки. За даною складовою Україна посіла лише 130-е місце з 144 країн – на 7 позицій краще в порівнянні з минулим. Такий результат є одним з найгірших не лише порівняно з країнами ЄС та іншими розвиненими економіками, але і в порівнянні з найближчими сусідами.

Слабке положення (112 місце, покращення на 12 позицій) Україна займає і за показником «ефективність товарного ринку». Створення умов для ефективного виробництва товарів і послуг полягає в забезпеченні внутрішньої і зовнішньої конкуренції. Цей показник тісно пов'язаний з реалізацією норми довіри як між суб'єктами господарювання, так і щодо держави.

Таблиця 3.7

Показники глобального індексу конкурентоспроможності України

Показники	Ранг	Бали (1–7)
<i>Базові вимоги</i>	87	4,4
– державні та суспільні інститути;	130	3,0
– інфраструктура;	68	4,2
– макроекономічна стабільність;	105	4,1
– охорона здоров'я та початкова освіта;	43	6,1
<i>Посилювачі ефективності</i>	67	4,1
– середня, вища та професійна освіта;	40	4,9
– ефективність товарного ринку;	112	4,0
– ефективність ринку праці;	80	4,1
– рівень розвитку фінансового ринку;	107	3,5
– технологічна готовність;	85	3,5
– розмір ринку;	38	4,6
<i>Фактори розвитку та інноваційного потенціалу</i>	92	3,4
– вдосконалення бізнесу;	99	3,7

– інновації	81	3,2
-------------	----	-----

Джерело: GCI 2010–2015

Ще більше актуальний фактор довіри для досягнення високого рівня розвитку фінансового ринку (107 місце, покращення на 10 позицій). Даний субіндекс враховує надійність та прозорість фінансових установ, доступність фінансових послуг, поряд з ефективною системою оцінки ризиків. Тобто, велике значення має не тільки рівень наданої довіри в процесі фінансових відносин, а й ступінь її адекватності.

Оптимізація зазначених показників можлива тільки за умови інституціоналізації норми довіри щодо ринкових інститутів і держави.

Досить актуальною залишається проблема регулювання прав власності. Станом на 2014 рік Україна посідає 86 місце з 97 країн (у 2013 році 113 місце з 131) згідно до Міжнародного індексу захисту прав власності (The International Property Right Index), який вимірюється з 2007 року Міжнародним Альянсом прав власності. Оцінка суспільної довіри до політиків входить у структуру показника “етика і корупція”.

Таким чином, для забезпечення національної конкурентоспроможності першорядним завданням державної політики є створення ефективної інституційної структури суспільства. Інституційна політика держави має носити комплексний, системний характер, орієнтуватися на стратегічні цілі розвитку національної економіки.

Якість інституційного середовища визначає бізнес-клімат країни, ефективність національного виробництва і, в кінцевому підсумку, рівень конкурентоспроможності. Показники, що враховуються в зазначених субіндексах, є або індикаторами рівня довіри в економіці (наприклад, етика і корупція, зловживання впливом), або допоміжними інституціями її інституціоналізації (права власності, ефективність уряду). Це дозволяє зробити висновок, що рівень національної конкурентоспроможності безпосередньо пов'язаний з процесом інституціоналізації норми довіри.

Альтернативним показником для оцінки рівня конкурентоспроможності країни може бути індекс

конкурентоспроможності країн світу, розроблений Центром світової конкурентоспроможності при Інституті розвитку менеджменту (Лозанна, Швейцарія). Україна входить до дослідження з 2007 року. Індекс ґрунтується на більш, ніж 320 показниках, зібраних в 4 фактори конкурентоспроможності: «макроекономічні показники», «ефективність уряду», «ефективність бізнесу» та «інфраструктура». Позиції України в рейтингу істотно впали в порівнянні з передкризовим періодом – з 46 місця (2007 рік) до стабільного рівня 56 – 57 місць протягом 4-х наступних років (2009 – 2012 роки). У 2013 році Україні вдалося покращити позиції: країна отримала 54,23 бала зі 100 можливих, що дозволило їй зайняти 49 місце в рейтингу 60 країн світу. У 2014 році – Україна набрала 50,87 бала, що відповідає 49 місці в рейтингу (див. рис. 3.7).

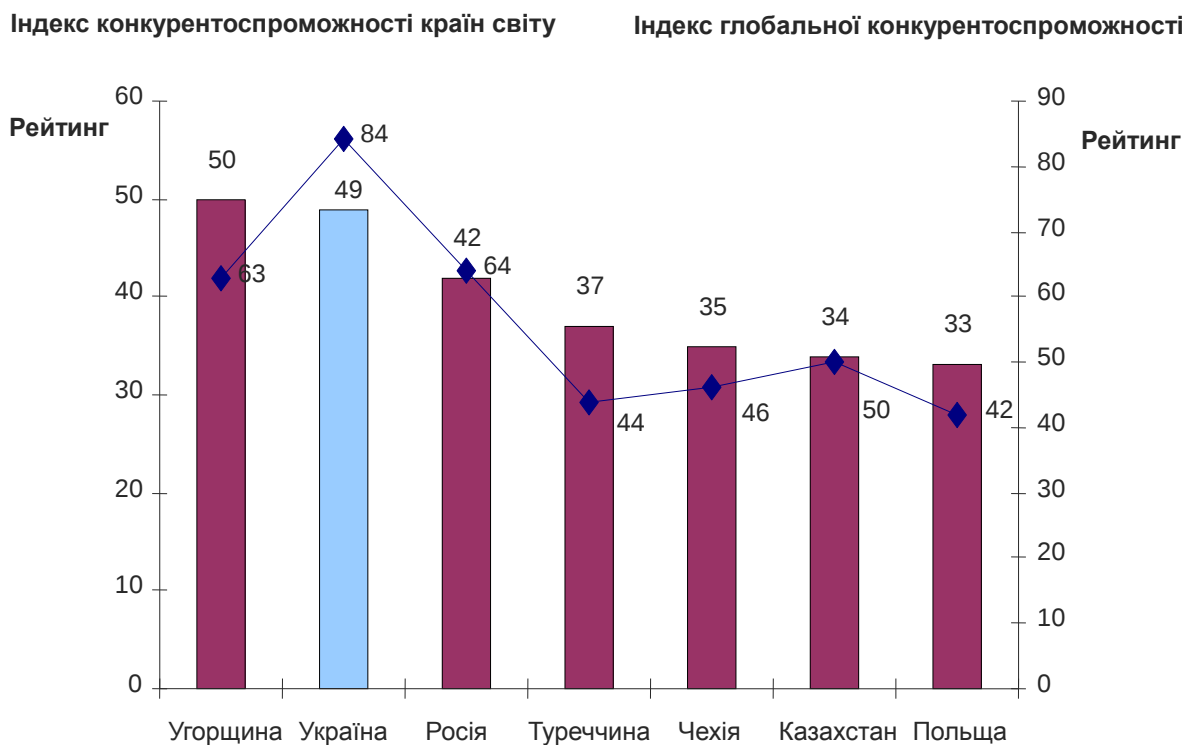


Рис. 3.7 – Співвідношення позицій обраних країн в рейтингах конкурентоспроможності

Суб'єкти господарювання постійно вступають у конкурентну боротьбу з вітчизняними та іноземними підприємствами,

як на внутрішньому ринку, так на світовому. В умовах відкритості економіки та посилення глобалізаційних процесів міжнародна карта експортно-імпортних відносин України досить обширна (див. дод.). Оскільки національна конкурентоспроможність значною мірою обумовлена рівнем конкурентоспроможності її суб'єктів господарювання, то при аналізі чинників конкурентоспроможності особливу увагу слід звернути на умови ведення бізнесу, які створені у державі.

З 2003 року Світовий банк спільно з Міжнародним банком реконструкції та розвитку публікують доповіді «Ведення бізнесу», в яких досліджуються норми регулювання підприємницької діяльності.

У доповіді «Ведення бізнесу – 2014» наводяться дані щодо оцінки норм регулювання, що стосуються 10-ти аспектів життєвого циклу підприємства, а саме: створення підприємства, отримання дозволу на будівництво, підключення до систем електропостачання, реєстрація власності, отримання кредитів, захист прав інвесторів, оподаткування, ведення зовнішньоторговельної діяльності, забезпечення виконання контрактів, вирішення проблем платоспроможності підприємств [97].

За результатами минулого року позиції України покращилися на 15 пунктів, проте, зараз Україна займає 137 місце з 185 країн (див. табл. 3.7).

Як бачимо, позитивні зміни були досягнуті за рахунок ефективних реформ в сфері створення підприємства, реєстрації власності та оподаткування. Аналізуючи зміст зазначених показників, очевидно, що найбільший розрив спостерігається в кількості часу, необхідному для здійснення встановлених державою процедур. Зменшивши кількість і оптимізувавши зміст і тривалість необхідних процедур, держава може значно поліпшити підприємницький клімат, підвищити довіру і сприйнятливість до державної політики.

Як наголошується, спостерігається висока кореляція між рейтингами дослідження «Ведення бізнесу» та рейтингами Світового економічного форуму щодо глобальної конкурентоспроможності. На нашу думку, це обумовлено тим, що обидва рейтинги мають ряд суміжних показників, і рейтинг

«Ведення бізнесу» є своєрідною конкретизацією певних аспектів національної конкурентоспроможності держави.

Однак, незважаючи на позитивні зміни, підприємницьке середовище в Україні значно відстає від рівня розвинених країн. У країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди сягає і 80% (Японія). Проте в Україні в 2011 році малим підприємництвом займалося тільки 24,9% населення працездатного віку (а частка малих підприємств становить 92,9% від загальної чисельності зареєстрованих підприємств в країні). Продукція малих підприємств формує більше 50% ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція), більше 30–40% ВВП в країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина). Для порівняння – в Україні (за даними 2011 року) цей показник дорівнює 7% [49].

Таблиця 3.7

Показники України в рейтингу «Ведення бізнесу»

Показник	2012	2013	Різниця	2014	Різниця
Зведений рейтинг	152	137	15	96	-41
Створення підприємства	116	50	66	76	26
Отримання дозволів на будівництво	182	183	-1	70	-113
Підключення до системи енергопостачання	170	166	4	185	19
Реєстрація власності	168	149	19	59	-90
Отримання кредиту	23	23	-	17	-6
Захист прав інвесторів	114	117	-3	109	-8
Оподаткування	183	165	18	108	-57
Здійснення зовнішньоторговельної діяльності	144	145	-1	154	9
Забезпечення виконання договорів	44	42	2	43	1
Вирішення проблем неплатоспроможності підприємств	158	157	1	142	-15

Джерело:

<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#>

Як зазначалося раніше, одним з чинників національної конкурентоспроможності є рівень корупції. Він показує ефективність роботи уряду, практичну реалізацію принципів права і демократії і рівень довіри до державних інститутів.

За результатами нового Індексу сприйняття корупції 2014 року від Transparency International Україна так і не пододала межу «корупційної ганьби». Отримавши лише один додатковий бал, в порівнянні з 2013 роком, Україна залишається в клубі тотально корумпованих держав. 26 балів зі 100 можливих і 142 місце зі 175 позицій – такі показники України в цьогорічному Індексі сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index) від Transparency International. Україна вчергове опинилась на одному щаблі з Угандою та Коморськими островами, як одна з найбільш корумпованих країн світу [96].

Низькі показники конкурентоспроможності України є ілюстрацією того, що держава не використовує інструмент довіри в процесі інституційного будівництва, що позначається на неузгодженості та неефективності різних напрямків економічної політики. В умовах освоєння ринкової інституційної концепції розвитку держави та подолання світової фінансової кризи важливого значення набуває ствердження довіри щодо нових інституційних практик. Інституціоналізація норми довіри повинна здійснюватися як при проведенні державної політики, так і в діяльності суб'єктів господарювання.

Враховуючи значення діяльності суб'єктів господарювання в досягненні ефективності трансформаційних процесів і цілей економічної політики держави, на нашу думку, необхідно перемістити вектор стратегічних цілей з макроекономічних показників розвитку економіки на створення реальних механізмів досягнення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Наприклад, ринок біопалива в Польщі і Чехії отримав потужний розвиток внаслідок створення високого попиту на нього з боку держави шляхом переорієнтування твердопаливних електростанцій на споживання біопалива. В Україні ж, в умовах несформованого ринку (недостатньо сформована культура заготовляння вихідної сировини, відсутність попиту на внутрішньому ринку, оскільки тільки поодинокі котельні переведені на споживання біопалива), підприємства не можуть скористатися наданою їм з боку держави можливістю не платити податок на прибуток до 2025 року з причини відсутності останнього.

Інституційна політика держави повинна бути спрямована на закріплення норми довіри на мікрорівні – на рівні підприємства. Як зазначає Г.Б. Клейнер, власне соціальні норми одержують повноцінні "права" інститутів тільки тоді, коли вони проходять успішну апробацію на рівні сім'ї, а соціально-економічні – на рівні підприємств [24].

Розвиваючи цю тему в іншій роботі, вчений пише: «Підприємства генерують в зовнішньому світі не тільки товарні потоки і попит на фактори, а й інституційні потоки формальних і неформальних взаємних зобов'язань та взаємної відповідальності, які пов'язують фізичних та юридичних осіб і слугують ніби сполучною тканиною економіки. Такі інститути, як взаємна координація діяльності, дисципліна, відносини «начальник-підлеглий», ергономічні інститути, особисті та колективні зобов'язання, відповідальність за свої вчинки і багато інших інститутів демократичного управління формуються для кожного нового покоління саме підприємствами» [25, с.15].

Надалі прищеплені зразки поведінки, пройшовши позитивне закріплення, зможуть бути узагальненими і інституціоналізуватися на рівні всієї економічної системи. Інституціоналізована, очікувана при взаємодії без актуалізації підстав, довіра може використовуватися як інструмент державної політики

Ціннісно-інституційні та трансакційні ефекти довіри, дозволяючи суб'єктам використовувати її як інструмент реалізації широкого кола ринкових завдань, зокрема, інвестицій, конкурентної боротьби, розподілу ринків, надають довірі статус інструменту еволюції соціально-економічної системи. Суб'єкти використовують цей інструмент у своїх цілях, але, водночас, і неусвідомлено включаються в процес більш високого рівня - еволюцію [91].

З переходом до постіндустріального, постекономічного суспільства відбувається процес інтеріоризації інститутів. Вони все більше перетворюються у внутрішні регулятори поведінки людей, які не нав'язуються, а сприймаються як власні спонукання. У цій ситуації зовнішні інститути не зникають. Вони залишаються певною гарантією встановленого порядку, але їм не належить вирішальна роль. Остання переходить до внутрішніх норм регуляції поведінки, які представлені мораллю [21, с.53].

З огляду на це, на нашу думку, в майбутньому актуальність фактору довіри буде тільки зростати. Якщо державі вдасться створити умови для повноцінного ствердження інституту довіри, то, перейшовши на культурний рівень, довіра зможе отримати здатність до самовідтворення. Оскільки первинну роль у прояві певного рівня довіри відіграватиме не зовнішній примус, а внутрішні орієнтації суб'єктів, держава зможе використовувати інструмент довіри в процесі управління, докладаючи мінімум зусиль.

По мірі просування економіки до економіки знань, як такої, де знання будуть не тільки основним ресурсом, а й основним результатом виробництва, все більшу роль будуть відігравати кооперативні форми взаємодії. Розповсюдження інновацій ґрунтується не стільки на «безконтактних» конкурентних відносинах, скільки на цілком матеріальних інформаційних та функціональних контактах між суб'єктами ринку. Тому найбільш важливими для розвитку інноваційної економіки є такі види міжфірмових відносин, як координація, кооперація, коеволюція. Конкурентоспроможність починає витіснятися конкордоспроможністю – умінням не перемагати в конкурентному суперництві, а перетворювати суперника в союзника за допомогою різноманітних механізмів конкордації інтересів і дій [26, с. 6–8].

Таким чином, використання інструменту довіри на різних рівнях взаємодії суб'єктів господарювання і держави, дозволяє мобілізувати зусилля держави, узгодити різні фактори конкурентоспроможності для досягнення високого інтегрального результату.

Висновки до розділу 3

На основі аналізу структури та динаміки економічної довіри в Україні обґрунтовується доцільність використання зовнішніх індикаторів економічної довіри. Такий підхід дозволяє нівелювати фактор суб'єктивності оцінки рівня довіри і врахувати реальний вплив рівня довіри на економіку. Однак, використання такого підходу ускладнюється недостатністю статистичних та аналітичних даних для виявлення конкретних кореляційних зв'язків.

Оскільки реалізація норми довіри в економіці здійснюється опосередковано через діяльність економічних суб'єктів, то

головними напрямками державного стимулювання інституціоналізації норми довіри має бути адекватне врахування фактору довіри при розробці різних аспектів транс акційної політики. Саме держава повинна слідкувати за збалансованістю використання різних інструментів впорядкування соціально-економічних відносин, враховуючи критерії надійності та мінімізації трансакційних витрат.

Використання інструменту довіри на різних рівнях взаємодії суб'єктів господарювання і держави, дозволяє мобілізувати зусилля держави, узгодити різні фактори конкурентоспроможності для досягнення високого інтегрального результату.

На основі аналізу конкурентних позицій України на світовому ринку були виявлені ключові фактори, що обумовлюють досягнення високого рівня національної конкурентоспроможності. Зокрема, незважаючи на певні успіхи, нерозв'язаними в Україні залишаються питання створення ефективної інституційної структури, створення сприятливих умов ведення бізнесу та боротьба з корупцією.

ВИСНОВКИ

Актуальність дослідження зумовлена невирішеними проблемами інституційного розвитку господарської системи в умовах інверсійної трансформації та глобалізації.

У роботі розкрита інституційна природа довіри, виявлена специфіка її реалізації в господарській системі, як інституційної норми поведінки. Розкрито механізми, що сприяють інституціоналізації норми довіри в економіці.

Аналіз функціонування інституту довіри в умовах різних типів господарських систем показав високу залежність прояву довіри від інституційного середовища. Конкретний різновид довіри інституціоналізується та входить до інституційних обмежень відповідного типу господарської системи. Подальша динаміка різних видів довіри відбувається в межах встановлених інституційних обмежень. Якісні зміни неформальних норм поведінки відбуваються дуже повільно, за умов створення стимулюючої системи формальних обмежень та відсутності збою в роботі інституційної та економічної систем.

У трансформаційних умовах довіра, маючи властивість поступово трансформувати своє підґрунтя, пом'якшує інституційні розриви формального регулювання. Поступова трансформація відносин довіри по лінії «персоніфікована – до суб'єктів господарювання – інституційна – узагальнена» є своєрідним адаптаційним механізмом перехідної економіки. Наглядно дія адаптивної функції інституту довіри аналізується на прикладі розвитку фінансових інститутів.

Інституціоналізація довіри у стосунку до ринкових інститутів (зокрема, до інститутів фінансового ринку), дозволить функціонувати економіці на стабільнішій основі, уникаючи критичних збоїв під час ринкових флуктуацій.

Крім того, підвищення узагальненої довіри, активізуючи мультиплікативні механізми, сприяє підвищенню ділової, інвестиційної активності. Довіра до держави легітимізує її роботу, підвищує ефективність політики, що здійснюється у ній.

Незважаючи на інертність зміни неформальних норм поведінки, держава в змозі позитивно вплинути на процес

інституціоналізації норми довіри. Як нам видається, можна виділити наступні механізми впливу:

- створення адекватного правового поля детермінує економічний простір, знижуючи невизначеність поведінки, що дозволяє економічним суб'єктам знизити свої трансакційні витрати;

- робота допоміжних інститутів здатна підтримувати стабільну роботу всієї інституційної системи, отже, доцільне державне стимулювання створення таких інститутів, як на державній, так і на приватній основі;

- інституціональна політика держави має носити комплексний, збалансований і передбачуваний характер, особливу увагу приділяючи трансакційній складовій в цілях досягнення оптимального співвідношення ризику і рівня трансакційних витрат в економічній системі;

- оскільки велика відповідальність за трансформацію та інституціоналізацію довіри покладається на діяльність суб'єктів господарювання, однією з основних цілей економічної політики держави має стати створення умов для забезпечення високої конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, що, в свою чергу, ляже в основу досягнення національної конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року N 2210-III (Редакція станом на 11.08.2013). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2210-14.
2. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Джордж Акерлоф, Роберт Шиллер ; пер. с англ. [Д. Прияткина ; под науч. ред. А. Суворова ; вступ. ст. С. Гуриева]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010. – 273 с.
3. Архиреев С. И. Государственная транзакционная политика и общественный транзакционный сектор в условиях рыночной трансформации / Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 70. – [Електронний ресурс] – Режим доступа: library.donntu.edu.ua/feb/vip70/70_17.pdf.
4. Аузан А.А. Институциональная экономика : учебник. – М.:ИНФРА-М, 2005. - 415 с.
5. Барсукова С. Ю. Вынужденное доверие сетевого мира. – «Полис. Политические исследования». – 2001. – №2. – С. 52-61.
6. Бренделева Е.А. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории транзакционных издержек / Е.А. Бренделева //Экономический вестник Ростовского государственного университета –2006. – Том 4. –№ 2. – С. 42-47.
7. Бюлетень Національного банку України (електронне видання) Статистичні матеріали Березень 2015 року. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>.
8. Василенко Н. В. Доверие как интегральный показатель качества институциональной среды / Н.В. Василенко // Наукові

праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Випуск 37–2. – С. 20–24.

9. Васильева Э. П. Штомпка П. Трудноучитываемые культурные факторы в быстрых социальных изменениях. Доверие, лояльность, солидарность / Э. П. Васильева // Социология: реферативный журнал. – 1999. – № 2. – С. 78–85.

10. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1994.

11. Вельтер Ф., Каутонен Т., Чепуренко А., Мальева Е. Структуры управления сетевыми сообществами малых предприятий и роль доверия: германо-российское сопоставление // Экономическая социология. 2004. Т. 5. – № 2. – С. 13–36.

12. Гельфанова С.В., Лавров В.Н. Доверие как феномен культуры. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.delorus.com/medialibrary/detail.php>

13. Гриценко А. А. Внутренняя структура доверия / А. А. Гриценко // Экономическая теория. – 2010. – №3. – С. 20–26.

14. Гудков Л., Дубин Б. Институциональные дефициты как проблема постсоветского общества / Л. Гудков, Б. Дубин // Мониторинг общественного мнения. – №3 (65) май-июнь. – 2003. – с. 33–52.

15. Дезер М. "Неформальные отношения": как с ними быть? // Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. – 2003. - № 1 (67). – С. 45–52.

16. Делягин М. Итоги интеграции восточной Европы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imperiya.by/economics2-7511.html>.

17. Дементьев В. В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? / В.В.Дементьев // Экономическая теория. – 2009. – №3. – С. 75–92.

18. Закат Европы: от Шпенглера до Стиглица [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/commentaries/vprint/46884/>.
19. Звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2013 рік. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/files/docs/zvit/2013.pdf>
20. Иноземні банки готуються тікати з України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comments.ua/money/384387-inostrannie-banki-gotovyatsya-bezhat.html>
21. Інститут довіри в координатах простору-часу : монографія / [А. А. Гриценко, Т. І. Артьомова, Т. О. Кричевська та ін.] ; за ред. Чл.-кор. НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 212 с.
22. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000 – С. 608.
23. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. / Дж.М. Кейнс // М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
24. Клейнер Г. Б. Институциональные изменения: селекция, проектирование или протезирование? В мон.: Постсоветский институционализм. / Под ред. Р. М. Нуреева и В. В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. – С. 408–433.
25. Клейнер Г. Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста / Г.Б. Клейнер // Экономическая наука современной России. – 2000. – №1. – С. 5–20.
26. Клейнер Г.Б. Рыночные отношения в современной экономике и факторы их институционального регулирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kleiner.ru/skrepk/goriz_ikon_2011.pdf
27. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М. : Наука. 2004. – 240 с. С.65–71

28. Коалиционное соглашение: что предлагает и требует от властей страховой рынок Украины? – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/14/12/23/31946>
29. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та інші; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.
30. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2003. – №9. – С. 4–17.
31. Коулман Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ Экономическая социология. Т. 10. № 3. Май 2009. – С. 33–40.
32. Кричевская Т. А. Логико-исторический анализ доверия в контексте социально-экономических отношений / Т. А. Кричевская // Экономическая теория. – 2009. – №3. – С. 5–19.
33. Кто оплатит глобализацию [Электронный ресурс] // http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/06/kto_oplatit_globalizaciyu/.
34. Кузина О. Е. Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования / О. Е. Кузина, Д. Х. Ибрагимова // Мониторинг общественного мнения. – 2010. – №4(98). – С. 26-39.
35. Кузьмін О. Є. Довіра як економічна категорія / О. Є. Кузьмін, О. О. Бонецький // Вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 100-104. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltnu/20_2/100_Kuzmin_20_2.pdf
36. Куриляк В. Менеджмент довіри на міжнародному та національному ринках / В. Куриляк // Журнал європейської економіки. – Том 9 (№ 2) июнь. – 2010. – с. 154.

37. Лагутін В. Довіра до монетарної політики: вибір грошово-кредитної стратегії в Україні / Лагутін В., Т. Кричевська // Вісник НБУ. – 2001, листопад. – С. 22–25
38. Левада Ю.А. Механизмы и функции общественного доверия / Ю.А. Левада // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2001. – №3. – С. 7–12.
39. Липов В. В. Інституційна комплементарність: від моделі ринкової економіки до концепції множинності варіантів капіталізму / В. В. Липов // Екон. теорія. – 2010. – № 2. – С. 47–60.
40. Ляско А. К. Проблема доверия в социально-экономической теории – М.: Институт экономики РАН, 2004. – 189с.
41. Малый И. И. Эволюция доверия в триаде отношений: государство – фирмы – домашние хозяйства / И. И. Малый // Экономическая теория. – 2010. – №3. – С. 73–79.
42. Мандибура, В. О. Особливості взаємодії інститутів довіри і недовіри в процесі забезпечення якості кінцевого споживання / В. О. Мандибура, С. Г. Батажок // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 01/2011. – Вип.24 . – С. 48–60.
43. Мельник В. П. Повышение уровня доверия в украинской экономике как «ответ» на вызов современности / В. П. Мельник // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2011. – Випуск 39–2. – С.115–126.
44. Мельник В. П. Факторы доверия и недоверия в хозяйствовании / В. П. Мельник // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Випуск 37–1. – С.71–79.
45. Мильнер Б. 3 Теория организации : учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480с.
46. Мильнер Б. Фактор доверия при проведении экономических реформ / Мильнер Б. // Вопросы экономики. – 1998. – №4. – С. 27–38.

47. Мир ждет беспрецедентный дефицит продовольствия и рост цен [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.coollife.pp.ua/defitsit-tovarov-16/mir-zhdet-bespretsedentniy-defitsit-prodovolstviya-i-rost-tsen-1217.html>.
48. Мирзаян Г. Скорая европейская помощь // Эксперт Online. 5 мая 2010 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.expert.ru/articles/2010/05/05/skoraya_pomosch/.
49. Национальный институт стратегических исследований. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>.
50. Несветаилова А. Економічна спадщина Хаймана Мінську. (Глобальна фінансова крихкість і криза: уроки для Росії) / А. Несветаилова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gpir.narod.ru/ve/661923.htm>.
51. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 180 с.
52. Носова Т. Ю. Теоретические аспекты исследования институциональной конкурентоспособности в экономике / Т. Ю. Носова // Дон НТУ. Серия: экономическая. – Выпуск 40-2. – С. 129–135.
53. Нуреев Р.М. Власть – собственность в современной России (как проблема зависимости от траектории предшествующего развития/ Р.М. Нуреев [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rustem-nureev.ru/wp-content/uploads/2011/01/233.pdf>
54. Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях / Х. Олдрич // Экономическая социология. – 2005. – Том 6. – № 4. – с. 39–53.

55. Олейник А. Н. В поисках институциональной теории переходного общества / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С. 58–68.
56. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие / Олейник А.Н. // М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
57. Олейник А. Н. Конституция российского рынка: согласие на основе пессимизма? / Социологические исследования, 2003 г. №9, с. 30–41.
58. Основні показники діяльності банків України Сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
59. Паркратова Е. Н. Влияние процес сов глобализации на институциональное развитие национальной экономики / Е. Н. Паркратова // Вестник национального технического университета “ХПИ” [Текст] : сб. науч. тр. : темат. вып. / Харьковский политехнический ин-т, нац. техн. ун-т. Вып. 59: Технический прогресс и эффективность производства / отв. ред.: П. Г. Перерва, Н. И. Погорелов. – Харьков : НТУ “ХПИ”, 2010. – С.68–74.
60. Пенькова И. В., Королев О. Л. Цепочки создания стоимости М. Портера в информационной экономике / И. В. Пенькова, О. Л. Королев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 33-1. – с. 219–222.
61. Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В.М. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5–16.
62. Проблемы Португалии растут – во всем виноват евро [Електронний ресурс] – Режим доступа:
<http://www.warandpeace.ru/ru/reports/view/46700/>.

63. Прямі інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/zd_rik/zd_u/pi_07u.html
64. Радаев В. В. Некоторые институциональные условия формирования российских рынков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nir.ru/sj/sj/34-radaev.htm>.
65. Радаев В. В. Что такое рынок: экономико-социологический подход (окончание) / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2007. – Т. 8. – № 1. – с. 9-27.
66. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
67. Ринок страхування у 2009 році стабілізується [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/09/07/06/>.
68. Розмаинский И. К формированию посткейнсианской теории государства [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [/http://www.perspectivy.info/print.php?ID=52722](http://www.perspectivy.info/print.php?ID=52722).
69. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов; пер. с.англ. / под общ. ред. Ю. В. Шленова. – М. : Лаборатория Базовых Знаний, 2000. – 720 с.
70. Селигмен А. Проблема доверия. Перевод с англ. И. И. Мюрберг, Л. В. Соболевой. М.: Идея-Пресс, 2002. – 256 с.
71. Страховый рынок України в 2010 році: оцінка реального страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/11/04/22/4326>.
72. Стрелец И.А. Сетевая экономика: учебник / И. А. Стрелец. – М. : Эксмо, 2006. – 208 с.
73. Т.О.Ч.К.А. – іпотечний супермаркет. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.tochka.in.ua.

74. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире / Л.Тевено // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С. 69–84.
75. Тенденції тіньової економіки в Україні в 2014 році Міністерство економічного розвитку і торгівлі України <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
76. Терещенко Т. Є. Соціально-економічна категорія страхування: еволюційно-інституціональний аспект / Т. Терещенко, В. Я., Олійник // Вісник ДДФА: Економічні науки. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2012. – № 2 (26). – С. 121 –128.
77. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контракция Пер. с англ. – СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. – 702 с.
78. Українські банки з іноземним капіталом здали позиції по всіх напрямках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business.ua/articles/companies/Ukrainskie_banki_s_inostrannym_kapitalom_sdali__pozicii_po_vsem_napravleniyam-44331/.
79. Украинцы не интересуются страховыми продуктами из-за недоверия к страховщикам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/07/08/08/3138>.
80. Уровень доверия инвесторов в Украине. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.i-g-t.org/2011/12/20/уровень-доверия-инвесторов-к-украине/>.
81. Фрейк Н. Петр Штомпка. Доверие: социологическая теория / Н. Фрейк // Социологическое обозрение . – Том 2. – № 3. – 2002. – С. 1–12.
82. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию:[пер. с англ.] / Ф.Фукуяма. – М.: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 730 с.

83. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело. – 2003. – 464 с.
84. Чому банки з іноземним капіталом йдуть з України? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2013/01/22/708297/>.
85. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
86. Шмыголь Н. Довіра споживачів як чинник оцінки ефективності соціальної відповідальності фірми. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2009_12/Shmigol.pdf.
87. Штомпка П. Культурная травма в посткоммунистическом обществе (статья вторая) / П. Штомпка // Социологические исследования. – 2001. – №2. – С. 3–12.
88. Щодо ефективності підтримки та перспектив розвитку малого підприємництва у регіонах. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/903/>.
89. Эмар-Дюверне Ф. Конвенции качества и множественность форм координации / Ф. Эмар-Дюверне // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С. 104–116.
90. Яременко В. Г. Институт доверия в координатах микроэкономической модели рационального выбора / В. Г. Яременко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 37-3. – с. 11–16.
91. Яременко О. Л. Экономическая природа доверия и эволюция социально-экономических институтов / Ученые записки Харьковского гуманитарного университета «Народная украинская академия». – 2010. – Т. 16. – С. 308–322.

92. Яременко О. Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект. – Х.: Основа, 1997. – 182 с.
93. Berggren N. and Jordahl H. Free to Trust? Economic Freedom and Social Capital. Working Paper 2005:2, Department of Economics Uppsala University, Sweden. 2005. – 35 p.
94. Bjornskov C. How Does Social Trust Affect Economic Growth? Working Paper 06-2, Department of Economics, Aarhus School of Business, Denmark. 2006. – 44 p.
95. Confidence in Banks, Financial Institutions and Wall Street, 1971-2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journalistsresource.org/studies/economics/banks/confidence-banks-financial-institutions-wall-street-1971-2011>
96. Corruption Perception Index Ukraine [Electronic resource] / Transparency International. – available at: <http://ti-ukraine.org/cpi>.
97. Doing business. Measuring business regulations 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/data>.
98. Gambetta, Diego (ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 6, pp. 94-107. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/luhmann94-107.pdf>.
99. Giddens A. The Consequences of Modernity / A. Giddens. – POLITY PRESS, 1996. – 186 p.
100. Global Competitiveness [Electronic resource] / The World Economic Forum. – available at: <http://www.weforum.org/issues/globalcompetitivenessGCI>.
101. Honesty and Trust: Theory and Experience in the Light of Post-Socialist Transformation - Research Project and Focus Group at Collegium Budapest) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.colbud.hu/honesty-trust/>.

102. International Property Rights Index [Electronic resource] / The Property Rights Alliance. – available at: <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/>.
103. Jalava J Luhmann 2 N. Trust as a Decision The Problems and Functions of Trust in Luhmannian Systems Theory //University of Helsinki, Faculty of Social Sciences, Department of Social Policy, Research Reports 1/2006 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ethesis.helsinki.fi>
104. Khodyakov D. Trust as a Process: A Three-Dimensional Approach // Sociology. 2007. Vol. 41(1). Pp. 115–132.
105. Luhmann, N. (2000) ‘Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives’, in Gambetta, Diego (ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 6, pp. 94–107, <<http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/luhmann94-107.pdf>>.
106. Möllering G. The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension / G. Möllering // Sociology. – 2001. – Vol. 35. – № 2. – pp. 403–420.
107. Möllering G. Understanding Trust from the Perspective of Sociological Neoinstitutionalism // MPIfG Discussion Paper 05/13. – 30 p.
108. Murphy J. T. Building Trust in Economic Space / J. T. Murphy // Progress in Human Geography, 30, 4 (2006) pp. 427–450.
109. Offe C. How Can We Trust Our Fellow Citizens? // Democracy and Trust / M. E. Warren (ed.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – Pp. 42–87.
110. Oskarsson S. T., Svensson T. Power, Trust, and Institutional Constraints: Individual Level Evidence / S. Oskarsson, T. Svensson // Rationality and Society. – 2009; 21; 171.

111. Ostrom E. Collective Action and the Evolution of Social Norms / The Journal of Economic Perspectives, Vol. 14, No. 3. (Summer, 2000), pp. 137–158.
112. Pavlou P. A., Gefen D. Building effective online marketplaces with institution-based trust / P. A. Pavlou, D. Gefen // Information Systems Research. – Vol. 15. – No. 1, March 2004, pp. 37–59.
113. Ramchurn S.D. Trust in multi-agent systems // The Knowledge Engineering Review. 2004. Vol. 19:1, p 1–25.
114. Rothstein B 2and Eek D. Political Corruption and Social Trust: An Experimental Approach / Rationality and Society, 2009; 21; 81–112.
115. Rothstein B.1 Preventing Markets from Self-Destruction: The Quality of Government Factor // QoG Working Paper Series. 2009:2. 25 p.
116. Rothstein 3 B. Trust, social dilemmas, and the strategic construction of collective memories [Электронный ресурс] / B. Rothstein. – Режим доступа: <http://www.russellsage.org/publications/workingpapers>.
117. Sztompka P. Trust: a Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – 226 p.
118. Sztompka P1 Trust: a cultural resource (Background paper for the project “Honesty and Trust”) [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.colbud.hu/honesty-trust/sztompka/pub01.PDF>.
119. World Competitiveness Ranking [Electronic resource] / World Competitiveness Center. – available at: <http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/>.
120. World Overview World life and nonlife insurance in 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.iii.org/international-insurance-fact-book/world-overview.html>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Из Украины ушли иностранные банки: как и почему

Банк	Приход в Украину	Бегство
ING Bank	1997 год - зарегистрировал ИНГ Банк Украина	2009, закрыл розницу
Societe Generale	2006 год - купил Икар-банк за \$25-35 млн (2-3 капитала; тут и далее в скобках мультипликатор).	2012, продала розничный портфель на 700 млн грн Альфа-Банку
SEB Group	2005 год - купила банк «Ажис» за \$27,5 млн (1,5); 2007 год - купила банк «Факториал» за \$120 млн(4,5)	2012, оценочно \$20-30 млн, (0,2-0,3), разница с ценой покупки - \$90-100 млн
Ренессанс Капитал	2005 год - купил банк «Лидер» (н/д)	2011 год-продал банк группе СКМ
Home Credit Group	2006 год - купила "Агробанк", оценочно за \$40-65 млн (3-4)	2009, оценочно \$43 млн (1), разница \$20 млн
Credit Europe Bank	2007 год - зарегистрировал Кредит Европа Банк	2012, закрыл розницу
Commerzbank	2007 год - купил 60% банка «Форум» за \$600 млн (3), увеличил долю до 100%, влипи еще \$1 млрд	2012, оценочно 450-745 млн грн (0,5), разница \$900 млн
Bank of Georgia	2007 год - купил УБРП за \$81,7 млн (3)	2011 год-продал банк за \$9,6 млн (0,82), разница \$72 млн
Volksbank International	2007 год - купил "Электрон" за 57 млн евро (3,8)	2012 год- украинский актив отошел "Сбербанку России"
Swedbank	2007 год - купил ТАС-Коммерцбанк и ТАС-Инвестбанк за \$735 млн (4,6)	2011 год, закрыли розницу, продал портфель Дельта Банку, который был перепродан "Альфа-Банку"

Джерело: http://cripo.com.ua/?sect_id=5&aid=142122

Додаток Б

Географічна структура експорту товарів, (млн дол. США)

Період	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Інші
1996	14400,8	7222	7178,8	3456,9	3313,9	2894,2	209,3	598,3	20,1	–
1997	14231,9	5536,3	8695,6	3675,3	3483,2	3878,6	472,4	652,5	16,8	–
1998	12637,4	4170,8	8438,6	3993	3855,5	3028,5	562	865,4	17,4	0,3
1999	11581,6	3210,1	8371,5	3790,2	3647,3	3225,9	617,1	692,4	45,1	0,8
2000	14572,5	4459,7	10112,8	4680,2	4561	3475,7	731,5	1217,5	7	0,9
2001	16264,7	4639	11625,7	5720,9	5506,3	4006,6	877	1011,9	7,4	1,9
2002	17957,1	4320,1	13637	6515,8	6376,2	5125	1055,2	936,9	4,1	–
2003	23066,8	5942	17124,8	9147,4	8685,4	5503,1	1250,3	1219,2	4,8	–
2004	32666,1	8409,4	24256,7	11764,3	11009,6	8178,3	1758	2544,2	11,7	0,2
2005	34228,4	10531,1	23697,3	10881,4	10233,4	8576,9	2393,9	1831,2	13,7	0,2
2006	38368	12351,1	26016,9	12625,5	12087,9	8446,2	2373,7	2550,9	17,9	2,7
2007	49296,1	18087	31209,1	14773,8	13916,4	10881,6	2792	2686,3	15,7	59,7
2008	66967,3	23166,3	43801	19732,8	18129,5	15887	3902,4	4144	64	70,8
2009	39695,7	13472,9	26222,8	10264,5	9499,3	12131,7	2627,8	1124,2	21,6	53
2010	51405,2	18740,6	32664,6	13829,6	13051,9	13715,4	3018,7	2000	28,4	72,5
2011	68394,2	26177	42217,2	18442,4	17970	17737,8	3344,2	2552,3	29,8	110,7

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/g_s_u.html

Додаток В
Географічна структура імпорту товарів, (млн дол. США)

Період	Всього	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія	Інші
1996	17603,4	11172,1	6431,3	4655,6	4492,2	672,6	141,5	931	24,3	6,3
1997	17128	9871,7	7256,3	5451,6	5247,1	844,9	136,8	797,9	22	3,1
1998	14675,6	7889,2	6786,4	4998,5	4829,5	886,9	118,7	755,5	20,9	5,9
1999	11846,1	6737,2	5108,9	3547,4	3452,5	762,7	157,8	588,4	27,2	25,4
2000	13956	8029,6	5926,4	4311,5	4039,3	842,3	136,4	581,4	54,7	0,1
2001	15775,1	8821	6954,1	4981,7	4748,1	982	198,5	740,9	51	–
2002	16976,8	8952,4	8024,4	5751,1	5505,4	1187,4	177,3	856,7	51,5	0,4
2003	23020,1	11468,4	11551,7	8165,6	7864,5	2011,3	248,8	1072,2	53,4	0,4
2004	28996,8	15189,2	13807,6	9887,2	9547,4	2592,8	279,7	966,1	81,5	0,3
2005	36136,3	16988,3	19148	12666,4	12191,9	4685,5	426,2	1265,5	103,9	0,5
2006	45038,6	20112,3	24926,3	16804,2	16194,6	6143,7	413	1465,3	99,5	0,6
2007	60618	25469,3	35148,7	23048,9	22218,7	9042,2	673,1	2255,4	128,4	0,7
2008	85535,3	33377,8	52157,5	30477	28868,4	15497,7	1559,1	4190,6	431,7	1,4
2009	45433,1	19692,6	25740,5	16233,8	15392,7	6538,6	617,6	2197,9	149,4	3,2
2010	60742,2	26697,4	34044,8	20004,5	19101,2	10023,3	874,4	2879,4	261,4	1,8
2011	82608,2	37212,4	45395,8	27065,9	25752,9	13279,9	940,6	3913,9	194	1,5

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_rik/zd_u/g_s_u.html

Додаток Д

Базовые требования

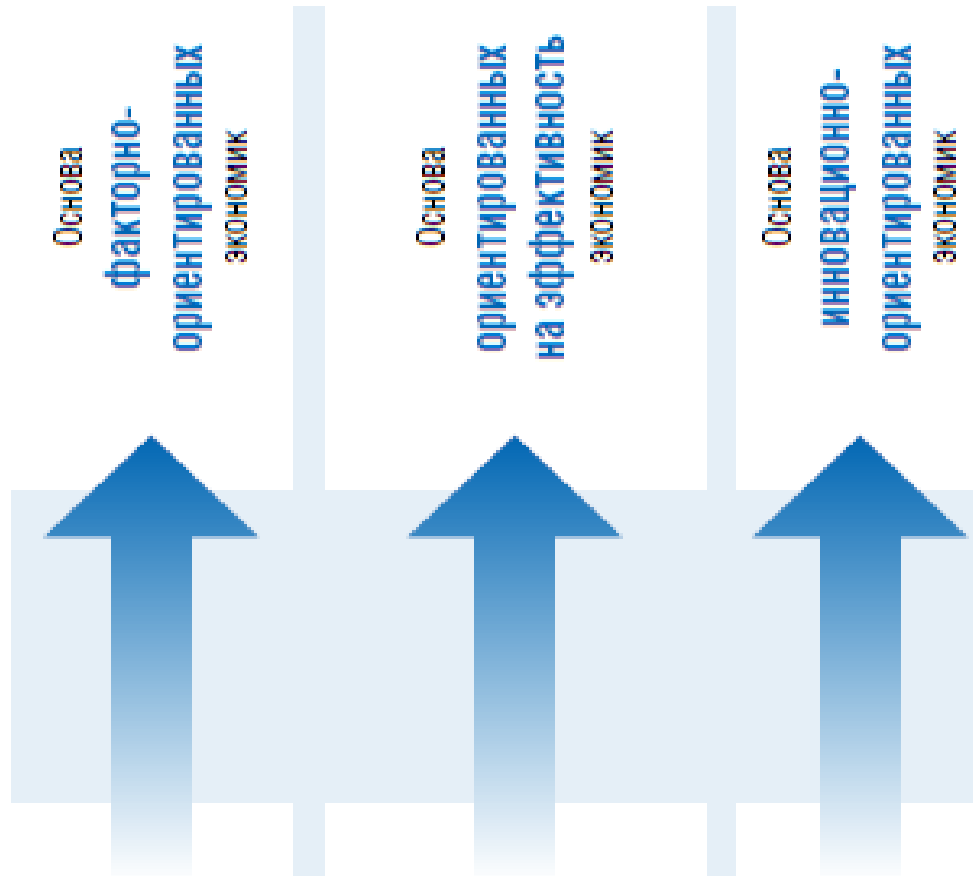
- Институты
- Инфраструктура
- Макроэкономическая среда
- Здоровоохранение и начальное образование

Усилители эффективности

- Высшее образование и профессиональная подготовка
- Эффективность рынка товаров
- Эффективность рынка труда
- уровень развития финансового рынка
- Технологическая готовность
- Размер рынка

Факторы развития и инновационного потенциала

- Уровень развития бизнеса
- Инновации



ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ІНСТИТУЦІЙНА ПРИРОДА ДОВІРИ І ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ В ЕКОНОМІЦІ	7
1.1. Концептуальні підходи до дослідження проблеми довіри в економіці	7
1.2. Довіра як норма	26
1.3. Реалізація норми довіри в діяльності суб'єктів господарювання	41
Висновки до розділу 1	60
РОЗДІЛ 2. ВПЛИВ ФАКТОРА ДОВІРИ НА РОЗВИТОК РИНКОВИХ ІНСТИТУТІВ	63
2.1. Специфіка реалізації норми довіри в різних господарських системах .	63
2.2. Динаміка інституційної довіри в трансформаційних умовах	74
2.3. Довіра як фактор розвитку фінансового ринку України	83
Висновки до розділу 2	102
РОЗДІЛ 3. ДОВІРА В СИСТЕМІ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	104
3.1. Структура і динаміка економічної довіри	104
3.2. Монетарний суверенітет держави як передумова становлення внутрішньої довіри в економіці України	118
3.3. Норма довіри в системі чинників національної конкурентоспроможності	133
Висновки до розділу 3	146
ВИСНОВКИ	148
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:	150
ДОДАТКИ	163

Наукове видання

Яременко О. Л., Жуковська О. В.

Роль довіри у розвитку економічних інститутів

Монографія

В авторській редакції
Комп'ютерний набір авторів

Підписано до друку 13.12.15. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура «Таймс».
Ум. друк. арк. 9,88. Обл.-вид. арк. 7,54.
Тираж 300 пр. Зам. № 344/15

Видавництво
Народної української академії
Свідоцтво № 1153 від 16.12.2002.

Надруковано у видавництві
Народної української академії

Україна, 61000, Харків, МСП, вул. Лермонтовська, 27.