



УДК 330.1:330.837

**А.А.Гриценко**, чл.-кор. НАН України  
заступник директора Інституту економіки  
та прогнозування НАН України

## ВНУТРІШНЯ СТРУКТУРА ДОВІРИ

Без повітря і кисню, що входить до його складу, людина не може прожити і кількох хвилин. Але на значення цього фундаментального факту вона звертає увагу лише тоді, коли повітря і кисню починає не вистачати. Так і з довірою. Вона є однією з підвалин існування людського суспільства, але на передній план виходить, лише коли зникає і виникає криза. Підтвердженням цього є значне зростання інтересу до проблеми довіри в умовах глобальної кризи.

Це поняття дедалі частіше з'являється в офіційних документах, монографіях і наукових статтях, у різноманітних публікаціях і виступах. Є і прикладні дослідження, що ставлять за мету визначити рівень довіри різних груп населення до тих або тих суб'єктів і структур. Проте питання сутності довіри, її внутрішньої структури, співвіднесеності з різноманітними формами прояву вивчені недостатньо. Це пов'язано з тією обставиною, що наука не розвивається так, що спочатку розв'язують усі загальні питання, а потім часткові. Як правило, розв'язання якогось часткового питання передбачає поглиблене розуміння підвалин, яке, своєю чергою, спирається на аналіз і узагальнення конкретики.

Довіра аж ніяк не є лише соціальним і гуманітарним феноменом. Вона просякає також всю економіку. Легко показати, що сучасна грошово-кредитна система є не що інше, як розгалужена мережа форм довіри. Візьmemo, наприклад, золотовалютні резерви, які суспільна свідомість сприймає як певний запас цінностей, що не піддається впливу кон'юнктурних чинників і може виручити в разі непередбачених труднощів. Проте реально цей запас являє собою, переважно, іноземну валюту (як правило, долари США і євро), розміщену в іноземних банках і в надійних короткострокових цінних паперах країн із сталою економічною і фінансовою системами.

Нікими реальними цінностями валютні резерви (за винятком золота, частка якого є невеликою, до того ж його також часто зберігають в іноземних банках) не є. Це просто записи на рахунках або цінні папери, що дають право на отримання іноземної валюти (теж у вигляді записів на рахунках), в обмін на яку можуть бути отримані реальні цінності. По суті, валютні резерви є довіра до країн із стабільною фінансовою системою й існуючого у світі фінансового порядку. Притому довіра взаємна. Якщо, наприклад, якась країна тримає свої валютні резерви в казначейських зобов'язаннях США (що є дуже поширеним), а США силою певних причин вирішать, що ця країна неправильно поводить себе на міжнародній арені,

і заарештують її активи, то валютні резерви перестануть бути такими. Втрата довіри є втрата валютних резервів.

Але не тільки валютні резерви суть довіра. Довірою є і кредит. Власне, в перекладі з латинської кредит і є довіра. І депозит є довіра (вкладник довіряє банку свої гроші). І гроші теж є довіра. Коли працівник у вигляді заробітної плати отримує паперові грошові знаки, то він довіряє існуючому у країні фінансовому порядку, саме тому, що в обмін на ці папірці можна буде придбати реальні цінності. З цього виходить, що вся грошово-кредитна і фінансова системи є пірамідою форм довіри: гроші – довіра, депозит – довіра грошей, кредит – довіра довірених грошей, або довіра довіреної довіри, фінанси – рух і накопичення довіри і т. д. Сама ж довіра являє собою певну норму суспільного буття, систему правил поведінки суб'єкта (в нашому випадку – у грошово-фінансовому світі) й у цій якості виступає як інститут. Таким чином, довіра є базовим інститутом сучасної грошово-кредитної та фінансової систем.

У чому ж суть цього фундаментального інституту. В літературі існує доволі багато спроб визначити категорію довіри. У третьому номері журналу "Економічна теорія" за 2009 рік опубліковано статтю Т.Кричевської, в якій зроблено огляд різних визначень<sup>1</sup> і узагальнення щодо їх змісту<sup>2</sup>. Всі ці визначення фіксують важливі аспекти довіри і засновані на узагальненні її багатоманітних проявів. Але є й інший шлях з'ясування сутності – відшукати спосіб породження явища і його відтворення. Розглянемо в цьому ключі виникнення довіри в економічній сфері.

За своєю природою людська діяльність має спільно-розділений характер. Поняття "спільно-розділена діяльність" сформувалося на стику психології та педагогіки у зв'язку з конкретними завданнями розв'язання проблеми навчання, виховання, введення в людський світ сліпоглухих дітей. Базуючись на категорії спільно-розділеної діяльності, І.Соколянський і А.Мещеряков розробили і реалізували практично метод уведення в людське суспільство сліпоглухонімих дітей, які без цього ніколи людьми не ставали, в них не формувалася людська свідомість, мислення, способи діяльності, вони залишалися істотами, які не могли самостійно задовольнити навіть елементарні свої потреби<sup>3</sup>.

Таким чином, те, що саме спільно-розділена діяльність є суспільним відношенням, у якому формується людина і суспільство, підтверджене су-

<sup>1</sup> Див.: Ляско А. Проблема доверия в социально-экономической теории. – М., 2004. – С. 7; Barney J.B., Hansen M.H. Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage // Strategic Management Journal, 15 (Winter Special Issue), 1994. – P. 177; Gambetta D. Can We trust Trust? in D. Gambetta (ed.), Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, New York, NY: Basil Blackwell, 1988. – P. 217; Sztompka P. Mistrusting Civility: Predicament of a Post-Communist Society // Real Civil Society. Dilemmas of Institutionalization / Ed. by J. C. Alexander. – Guildford, Surrey: Biddies Ltd., 1998. – P.196; Олейник А. Институциональная экономика. Институт плана и институт рынка // Вопросы экономики. – 1999. – № 4. – С. 134; Zucker L.G. Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920, Research in Organizational Behavior, 8, 1986. – P. 54; Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М., 2004. – С. 53.

<sup>2</sup> Кричевська Т.О. Логіко-історичний аналіз довіри в контексті соціально-економічних відносин // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 8–9.

<sup>3</sup> Див.: Ильенков Э.В. Становление личности: к итогам научного эксперимента // Коммунист. – 1977. – № 2. – С. 8–9.

часними психолого-педагогічними дослідженнями. Проте в онтогенезі людини у скороченому вигляді відтворюються всі істотні моменти філогенезу. Ґрунтуючись на цьому, можна стверджувати, що первинною формою людської діяльності була **спільно-розділена праця**. Всі члени суспільства брали участь у процесі праці, спільно здобували кошти для життя. Їхня праця з самого початку була сумісною, але кожна людина виконувала частину цієї праці. Отже, вся праця була роздільна між індивідами. Проте це не розділення її на різні роди, види (полювання, землеробство тощо), а розділення між індивідами однієї праці, наприклад, полювання. Розділеність праці виступає тут як інша характеристика спільності. Якщо праця сумісна, то її виконують кілька індивідів. Отже, кожен виконує лише її частину й уся праця виявляється розділеною між її учасниками. Таку працю можна кваліфікувати як спільно-розділена. Вона і є тією клітинкою, з якої історично розвиваються як суспільне **розділення і відособлення** видів праці, так і її кооперація й **усуспільнення** і т. д. Саме внаслідок безпосереднього збігу спільності та розділеності діяльність індивіда набуває характеру суспільно-людської діяльності. Якщо тварина відноситься до предмета своєї потреби безпосередньо, то людина оволодіває ним через опосередковуюче відношення до інших людей.

Це можна показати на прикладі первісного полювання, коли одні сполохують дичину, а інші її вбивають. "Полохання дичини загоничем, – писав А.Леонт'єв, – приводить до задоволення його потреби в ній аж ніяк не силою того, що такими є природні співвідношення даної речової ситуації, радше навпаки, в нормальних випадках ці природні співвідношення є такими, що полохання дичини знищує можливість оволодіти нею. Що ж у такому разі поєднує між собою безпосередній результат цієї діяльності з кінцевим результатом? Очевидно, не що інше, як те відношення даного індивіда до інших членів колективу, через яке він отримує з їхніх рук свою частину здобичі – частину продукту спільної трудової діяльності. Це відношення, цей зв'язок здійснюється завдяки діяльності інших людей. Отже, саме діяльність інших людей складає об'єктивну основу специфічної будови діяльності людського індивіда; отже, історично, тобто за способом свого виникнення, зв'язок мотиву з предметом дії відбиває не природні, а об'єктивно-суспільні зв'язки і відносини"<sup>4</sup>.

Проте перероблення категорії спільно-розділеної діяльності на категорію спільно-розділеної праці й уведення її в економічну теорію – не механічний процес і не просто застосування вже готового пізнавального засобу в новій сфері. Цей процес пов'язаний із розв'язанням складних теоретичних завдань. Наприклад, спільно-розділена діяльність у тому вигляді, в якому цим поняттям оперує психолого-педагогічна наука, передбачає, що один із її суб'єктів уже володіє готовими способами людської діяльності, а інший лишень освоює їх. Спільно-розділена праця як родова діяльність, тобто діяльність, що породжує людину і суспільство, не має суб'єктів, що володіють готовими способами людської діяльності. Останні тільки формуються. Індивіди, що беруть участь у спільно-розділеній праці, однаковою мірою виступають як форми людської діяльності, що освоюють

<sup>4</sup> Леонт'єв А.Н. Проблемы развития психики. – М., 1981. – С. 281.

і виробляють. Виробництво й освоєння людської діяльності – один і той самий процес. У цьому плані продукт такої діяльності – її суспільна форма<sup>5</sup>.

Категорія спільно-розділеної праці є початковим суспільно-економічним відношенням, із якого розвинулася решта відносин. Тому початкові засади довіри також треба шукати у спільно-розділеній праці. Логіка руху від безпосереднього сполучення через історичні форми розділення до сучасної розгорненої взаємодії індивідуального і суспільного є загальною підставою для розвитку як товарних відносин і грошей, так і довіри.

З розвитком розподілу праці та відособленням різних видів діяльності включеність у загальний процес досягнення індивідуальних цілей відбувається через обмін і ринок. У ході безпосереднього обміну товарів кожен учасник отримує потрібний йому продукт праці іншого, віддаючи свій. Тут засади довіри вже переміщуються від суб'єкта до знеособленого порядку (ринку), який дає можливість досягти мети. З виникненням грошей цей порядок ускладнюється, оскільки отримання потрібного товару на ринку опосередковується отриманням грошей за проданий товар. І поки гроші є реальним товаром (сріблом, золотом), відносини довіри перебувають в актах обміну в імпліцитному, прихованому вигляді і ще не виявляються у власній формі. Проте коли замість реальних товарних грошей в обіг потрапляють їх представники (паперові, ідеальні гроші), проблема довіри виявляє себе як самостійна реальність.

Суб'єкт, що віддав реальну цінність в обмін на папірець, який називають грошима і який сам по собі ніякої цінності не має, повинен бути впевнений у тому, що цей папірець можна буде безперешкодно обміняти в потрібний час на реальну цінність. Він повинен довіряти і суб'єктові, якому продав товар (наприклад, у тому, що йому дали не фальшиві гроші), й існуючому в суспільстві порядку (завдяки якому паперові гроші приймають в оплату товарів і вони не знеціняються до моменту купівлі), тобто інститутам.

У спільно-розділеній праці мета є також спільно-розділеною. Але щоб досягти цієї мети, потрібно виконати свою частину трудової діяльності. Наприклад, для загоничів і тих, хто чатує на дичину, загальна мета – здобич. Але ця мета розділяється між учасниками полювання так, що загоничі мають безпосередньою метою полохати дичину, а ті, хто перебуває в засідці, – вбити її. Тут уже закладені підвалини для формування відносин довіри. Якщо хтось поведеться не так, як це потрібно для досягнення спільної мети, останньої взагалі не буде досягнуто. Співвіднесеність діяльності одного суб'єкта з діяльністю іншого в аспекті включеності у процес досягнення цілей є необхідним і початковим структурним елементом відношення довіри. Реальна поведінка суб'єкта має відповідати його ідеальному образу, співвіднесеному з метою спільно-розділеної діяльності.

Довіра одночасно означає передання іншому суб'єкту способів дії з предметом і утримання їх у себе. Передання здійснюється в реальній дії, а утримання – в ідеальній. Наприклад, коли народ шляхом виборів довіряє владу певним суб'єктам, він утримує в собі ідеальний образ здійснення цієї влади. І потім судить про те, чи відповідають реальні дії

<sup>5</sup> Див.: Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. – К., 2005. – С. 51–53, 110–115.

влади тому образу, який є в нього. Якщо не відповідає, то влада не виправдала довіри. І народ перестає їй довіряти. Спочатку ідеально, тому що реальна довіра вже здійснилася під час виборів, а потім і реально – за наступних виборів.

Передання певного образу дій породжує, з одного боку, втіленість в обраних суб'єктах влади волі народу, з іншого – наявність цієї волі у відносинах з іншими суб'єктами. В цьому криється можливість розриву втіленого і наявного, внаслідок чого виникає недовіра. А відповідність реальних дій (поведінки) суб'єкта, якому передані права дії з предметом, образу дій у свідомості суб'єкта, що здійснив передання прав, є необхідним моментом довіри.

Структура цього відношення є такою.

1. Відповідність:

- 1) передання прав на дії з предметом;
- 2) збереження образу дій у свідомості;
- 3) відповідність реальних дій (поведінки) та їх образу у свідомості.

Проте відповідність є двобічним відношенням. Якщо її розглядати з боку відповідності ідеального образу реальним діям, то ми отримуємо знання. Якщо ж розглядати протилежне відношення, безпосередню (тобто неопосередковану ніяким знанням) відповідність передбачуваних реальних дій ідеальному образу, то йдеться про віру. Суб'єкт вірить, що буде так. І це не вимагає жодних пояснень, бо пояснення означає перехід віри у знання, тобто заперечення власної специфіки віри. Проте якщо вже такі пояснення з'являються, то віра набуває нової якості. Вона стає вірою, заснованою на знанні, тобто впевненістю.

Структура другого відношення є такою.

2. Упевненість:

- 1) відповідність образу реальним діям (знання);
- 2) відповідність передбачуваних дій образу (віра);
- 3) віра, заснована на знанні (впевненість).

Тут присутні вже майже всі основні складові відносин довіри, крім одного, яке і додає решті відносин специфічного характеру довіри. Якщо суб'єкт знає, як усе відбуватиметься, або кожного разу переконується в тому, що все буде саме так, як треба, то його рішення спираються на знання, а не на довіру. Довіра як специфічне, особливе відношення виникає тоді, коли знання не актуалізується, хоча воно присутнє, але у знятому і безпосередньо непроглядуваному вигляді. Наприклад, людина, поклавши гроші на депозит, довіряє їх банку, не досліджуючи питання, як банк розпорядиться цими грошима, чи надійному клієнтові він дасть кредит, чи достатнім є забезпечення цього кредиту і т. д. Ці знання безпосередньо замінює довіра, хоча знання саме про таку поведінку банку передбачаються, але не актуалізуються.

У цьому разі синтез віри і знання, або впевненість, набуває певної міри, яка завжди є меншою за чисте знання, але більшою за чисту віру. Міра впевненості завжди присутня у структурі довіри. І сама категорія довіри є мірною, тобто поєднує в собі кількісні та якісні характеристики. Коли говорять про довіру, то припускають і певну її міру: повну, часткову,

обмежену, безмежну і т. д. Довіра як специфічне відношення виникає через одночасне заперечення і збереження впевненості, тобто шляхом її зняття, переходу в підставу і дезактуалізації.

Структура третього, і завершувального відношення є такою.

3. Довіра:

- 1) ступінь відповідності знання і віри (міра впевненості);
- 2) дезактуалізація підстав упевненості;
- 3) довіра.

Таким чином, довіра як суспільне відношення має таку внутрішню структуру.

1. Відповідність:

- 1) передання прав на дії з предметом;
- 2) збереження образу дій у свідомості;
- 3) відповідність реальних дій (поведінки) та їх образу у свідомості.

2. Упевненість:

- 1) відповідність образу реальним діям (знання);
- 2) відповідність передбачуваних дій образу (віра);
- 3) віра, заснована на знанні (впевненість).

3. Довіра:

- 1) ступінь відповідності знання і віри (міра впевненості);
- 2) дезактуалізація підстав упевненості;
- 3) довіра.

Кожен елемент внутрішньої структури є необхідним, але сам по собі він іще не є довіра, яка виникає лише в результаті складної взаємодії та синтезу внутрішніх елементів. Кожне третє відношення в цій структурі є синтезом двох попередніх і являє собою все ціле. Тому третій член цієї структури завжди збігається з її загальним визначенням.

Описане вище стосується довіри взагалі, а не лише довіри в економічній сфері. Щоб з'ясувати специфіку довіри в цій сфері, потрібно врахувати головне – засади економічних відносин. Якщо ми розглянемо обмін товару на реальні (золоті) гроші, то виявимо, що кожен суб'єкт отримує вартісний еквівалент своєї власності і на цьому відносини завершуються, феномену довіри не виникає, хоча він імпліцитно в обміні присутній (адже, віддавши товар, треба бути впевненим, що контрагент віддасть гроші, а не втече з товаром, не заплативши). Проте якщо в обмін на товар суб'єкт отримує паперові гроші, то тут довіра стає постійним чинником усіх подальших дій із грошима, які є представниками еквівалента вартості проданого товару. Відносини відшкодування витрат і еквівалентності входять у специфіку основ довіри в економічній сфері. Але такою основою може бути і прибутковість або дохідність. Коли населення довіряє свої депозити банкам, воно виходить із того, що отримає не тільки еквівалент, а і певний дохід. Довіра поширюється і на частину відносин, пов'язаних із доходом.

Ґрунтуючись на викладеному, **довіру в економічній сфері** можна визначити як ставлення до суб'єктів та інститутів, що виражає **міру впевненості у відповідності** їхньої **поведінки** уявленням про образ їхніх **дій**,

включених через різні форми спільно-розділеної **діяльності** у процес досягнення мети, без **актуалізації підстав** відшкодування **витрат**, еквівалентності та **прибутковості (дохідності)**.

Внутрішня структура довіри виявляється в зовнішніх відносинах, додаючи їм певних характеристик. Разом з тим, реалізуючись у фінансовій і економічній сфері, довіра набуває зовнішніх економічних форм. Мережа взаємоперетворень форм довіри у грошово-кредитній сфері є вельми розгалуженою і складною, але можна виокремити базові перетворення, що лежать в основі решти. Для цього потрібно простежити шлях грошей, які виходять з обігу у сферу накопичення: довіра – гроші – заощадження – депозит – капітал – кредит – відсоток. І далі відсоток повертається до своєї підстави по колу, що розширюється: відсоток за кредит – відсоток на капітал – відсоток за депозит – відсоток як плата за заощадження – відсоток як додаткові гроші, що виникли в результаті заощадження і капіталізації грошей – відсоток як додаткові гроші, що втілюють матеріалізацію довіри. Якщо тепер цей рух виразити як систему норм і правил, утілену в установі, то отримаємо банк. Якщо ж розглянемо умови довіри до діяльності банку, то отримаємо банківську систему разом із центральним банком, грошово-кредитною політикою й усіма похідними звідси категоріями.

Криза фінансової цивілізації, фінансономіки є разом з тим кризою сучасних мультиплікованих грошово-фінансових форм довіри, але не довіри взагалі як загальнолюдського феномену. Ми маємо розмежувати сутність довіри і різноманітні її прояви, виявити механізми її мультиплікації та перетворені форми, щоб їх скоригувати і підпорядкувати соціальним та істинно людським цілям. У сучасній грошово-кредитній політиці найпрогресивнішою технологією забезпечення стабільності грошової одиниці вважають таргетування інфляції. Проте і ця технологія під впливом мінливої реальності та кризи коригується, постає питання про необхідність ширшого підходу – забезпечення фінансової стабільності. Найбільш плідним результатом цих трансформацій буде таргетування довіри, що складає основу всієї грошово-фінансової системи. А для здійснення цього процесу особливо необхідним буде знання внутрішньої структури довіри.