

УДК 316.4.066

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДОСЛІДЖЕННЯ ДОВІРИ В ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Р. М. Гоч

*Інститут соціології Національної академії наук України,
вул. Шовковична, 12, м. Київ, 01021, Україна,
roksya@yandex.ru*

У статті проаналізовано міжнародний досвід дослідження довіри в економічних відносинах. Наведено огляд основних праць та результатів досліджень з цієї проблематики, що дає змогу краще розуміти соціально-економічні взаємодії. Розглянуто взаємозв'язки довіри і контролю, довіри та ризику, довіри та взаємності у соціальному обміні. Особливу увагу приділено практичним результатам дослідження довіри в економічних відносинах. Також представлено довіру як соціальний капітал, запоруку стабільності відносин і партнерства, її вплив на роботу організацій та роль у міжорганізаційній співпраці.

Ключові слова: довіра, соціальний капітал, обмін.

У період змін, зокрема в економічних відносинах українського суспільства актуальним стало питання довіри, дослідження її формування та значення. Функціональна необхідність в довірі сьогодні є значною, що зумовлено, насамперед, глобальним, міжнаціональним виміром взаємодій, великою мережею співпраці та комунікацій. Довіра визначається як відкриті позитивні взаємовідносини між людьми, що містять впевненість у порядності та добросовісності поведінки іншої людини, з якою той, хто довіряє знаходиться у певних відносинах. Як соціальний феномен, вона пов'язана з раціональним вибором, ризиком, свободою дій інших людей, з активною діяльністю індивіда в умовах невизначеності та є важливим елементом ефективних взаємодій.

В економічній соціології вивчення довіри відбувається в межах відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання.

В українській соціології питання довіри є досить новим, і мало розкритим, тоді як закордоном вивчається ще з 70-х років ХХ століття. Серед українських науковців, вивченням довіри займалися такі дослідники, як С. Макеєв, І. Мартинюк, Н. Соболева, І. Бекешкіна, Н. Погоріла, Т. Петрушина та ін. Вітчизняні науковці довіру трактували як один із показників політичного успіху, як показник морально-психологічного стану суспільства [1; 2]. Проводили порівняльний аналіз довіри до державних, політичних та публічних інституцій в Україні, Польщі, Росії та Угорщині [3], а також розглядали інституціоналізацію довіри як механізм інтеграції українського суспільства [4]. Феномен довіри вивчали і з позицій соціальної психології [5], і в умовах інституційних змін [6]. Також наявний ряд емпіричних показників довіри в соціологічному моніторингу Українське суспільство 1992–2008, автори якого – Є. Головаха та Н. Паніна [7]. Та все

ж українські соціологи здебільшого торкаються питання довіри в ході аналізу інших соціальних проблем в економічному просторі сучасної України, а безпосереднє дослідження цього питання поки що не було здійснене.

Значний теоретичний досвід вивчення довіри в економічних відносинах наявний у працях таких відомих вчених, як Дж. Коулмен, А. Селігмен, Ф. Фукуяма, П. Штомпка, Р. Патнам, П. Бурд'є, Р. Крамер, Т. Тайлер, та ін.

Світовий досвід дослідження цієї проблематики є досить значний та важливий. Проаналізувавши його, можна зрозуміти певну специфіку, роль та особливості формування довіри, її вплив на соціально-економічні взаємодії.

Метою статті є здійснення порівняльного аналізу досліджень довіри в економічних відносинах у міжнародній практиці, а також окреслення особливостей довіри, які виявлено в результаті цих досліджень. Джерелами інформації, які аналізуємо у цій статті, є відомі праці, що містять практичні результати досліджень довіри у таких країнах, як США, Італія, Англія, Франція, Нідерланди, Японія, Росія, Польща, Україна та ін.

Значними є результати дослідження довіри американськими дослідниками. Зокрема, економіст-соціолог Дж. Коулмен досліджує довіру як раціональну дію, економічну ефективність довіри, соціальну організацію довіри в економічному аналізі [8]. Вчений розглядає важливість соціальної організації довіри: “довіра в соціальній системі залежить не просто від середнього рівня довіри, а від соціальної організації довіри” [8, с. 35]. Він вказує на те, що втрата довіри одним суб'єктом взаємодії може вплинути на всю систему, а також акцентує увагу на ефективності довіри: “Група, всередині якої існує повна надійність і абсолютна довіра здатна здійснити набагато більше, порівняно з групою, якій не притаманні ці якості” [8, с.126]. За Коулменом, економічний аналіз не дозволяє повністю ефективно дослідити економічну поведінку, оскільки “економісти можуть моделювати поведінку на рівні індивідів, але рідко здатні здійснити адекватний перехід до поведінки системи, утвореної цими індивідами” [8, с. 33]. Феномен довіри розглянуто як вид інвестиції, що сприяє обміну ресурсами і називає її цінним економічним ресурсом.

А. Селігмен простежує еволюцію довіри, починаючи з античності та доводить, що проблема довіри виникає у відповідь на соціальний поділ і рольову складність сучасного суспільства. В книзі “Проблема довіри” (“The problem of trust”) автор пише, що “...визначення довіри в Західному індустріалізованому і “сучасному” суспільствах базуються на обґрунтуванні ідеї індивіда як кінцевого накопичувача прав і цінностей” [9, Р. 14]. Селігмен стверджує, що на сучасній стадії розвитку суспільства внаслідок виникнення рольового поділу та трансформації соціальних ролей невід'ємною рисою рольових очікувань став ризик. Він вказує на таку проблему сучасного суспільства, як втрата людьми здатності до узгодження, тобто до довіри по відношенню один до одного. А це, відповідно, призводить до того, що дедалі більшу роль у сферах взаємодій відіграють системні обмеження, які по суті є протилежними до довіри. Безособову довіру він вважає одним із головних елементів соціально-економічного розвитку суспільства.

У праці Ф. Фукуяма “Довіра” автор розглянув та описав її формування, динаміку у різних країнах (а саме, США, Канаді, Росії, Китаї, Північній Кореї, КНДР, Німеччині,

Франції, Англії, Японії, Італії та ін.), з огляду на їхнє суспільно-історичне та суспільно-економічне становлення, а також розглянув вплив довіри на соціально-економічні відносини. Ф. Фукуяма умовно поділив країни на 3 типи – з високим (Японія, Німеччина та США), середнім (Китай, Франція, Північна та Центральна Італія) та низьким (Південна Італія, Росія, Південна Корея) рівнем довіри.

Він показав вплив довіри на прикладі конкретних підприємств, і зауважив, що вона є основою економічного успіху: “Одним із головних уроків вивчення економічного життя є те, що добробут країни, а також її конкурентна спроможність на тлі інших країн визначаються однією універсальною культурною характеристикою – наявним в суспільстві рівнем довіри” [10, с. 20–21]. Цю тезу він обґрунтовував тим, що за умов відсутності довіри збільшуються трансакційні витрати: “...недовіра, поширена в суспільстві, накладає на всю його економічну діяльність щось схоже на додаткове мито, яке суспільствам з високим рівнем довіри сплачувати не доводиться” [10, с. 55]. За Фукуямою, важливе значення у формуванні довіри, та, відповідно, й економічного росту і процвітання мають такі чинники, як децентралізація управління, “добросусідство”, наявність мережі горизонтальних взаємодій, добровільних об’єднань, зокрема організацій середнього рівня, які не залежать від сімейної (родинної) приналежності, а ґрунтуються на нормах, спільних для членів організацій.

Довіру у Італії досліджував Р. Патнам. Він, як і багато інших науковців, розглядав її як соціальний капітал і, зокрема, вказував на певну особливість: “Однією з особливостей соціального капіталу, як-от довіри, норм і зв’язків є те, що він звичайно становить спільне добро, тоді як звичайний капітал є приватним добром” [11, с. 207]. У його праці “Творення демократії” вказано на те, що довіра сприяє співпраці: “Що вищий рівень довіри у суспільстві, тим більша ймовірність співпраці” [11, с. 208]. Патнам розглянув вплив територіальних особливостей при формуванні довіри. Зокрема, він порівняв її формування та особливості на півночі та півдні Італії. На його думку, існування вищого рівня довіри в Північній Італії зумовлене наявністю в ній ширшої мережі горизонтальних громадських зв’язків, які “...забезпечували набагато вищий рівень розвитку економіки та ефективності роботи інституцій, ніж на Півдні, де суспільно-політичні зв’язки були вертикально структурованими” [11, с. 221]. Отже, дослідник вказував на отримання загальної корисності від існування довіри в суспільстві.

П. Бурд’є теж характеризував довіру як соціальний чи символічний капітал. Він представив її як потенційний ресурс, який дає змогу людям отримати матеріальну вигоду. Науковець розглядає довіру як чесноту, що має цінність навіть на ринку, і людина може здійснити угоду, отримати вигоду “за рахунок кредиту і капіталу довіри, який дає репутація людини не тільки багатої, але й чесної” [12, с. 233]. За П. Бурд’є, люди, користуючись довірою і накопиченими ними зв’язками спроможні отримувати матеріальну вигоду, незалежно від того, чи є у них гроші.

П. Штомпка провів соціологічний аналіз терміна “довіра”. Він виділив первинний і вторинний рівні в структурі довіри, зауважив різні явища та феномени, які супроводжують процес довіри, а також описав функції та дисфункції довіри й недовіри. У книзі “Соціологія. Аналіз сучасного суспільства” дослідник визначав довіру як певний культурний ресурс, що сприяє реалізації потенціалу дії і виділив,

відповідно, культуру довіри і культуру недовіри [13]. Культура довіри в суспільстві загалом, за Штомпкою, впливає на довірчі відносини між людьми зокрема. Також, одним із мотивів у виборі довіри чи недовіри у взаємодіях автор вбачає раціональну оцінку вигод відповідно до вибору. Становлення культури довіри, за Штомпкою, залежить від певних традицій та цінностей, що існують у суспільстві.

Довіру в організаціях аналізували в однойменній книзі англійські дослідники Р. Крамер та Т. Тайлер. Вони здійснили аналіз довіри в організації на макро-, мезо- та мікрорівні, досліджуючи, відповідно, вплив соціальної організації на модель довіри, соціальні мережі, та психологічні зв'язки довіри й недовіри [14]. Науковці також аналізували динаміку та можливість відновлення довіри в організаціях, здійснили порівняння раціональної та соціальної мотивації у її формуванні.

Дослідження впливу міжособистісної довіри на структуру, призначення і організаційну прозорість здійснила С. Вільямс. Вона запропонувала організаційну модель пояснення того, коли і як довіра поширюється в організації, коли вона “скута” і якою мірою інформує про прозорість сприйняття серед “акціонерів”. Важливим у роботі організації є поширення в ній довіри для отримання користі. Щоб підвищити рівень довіри в організації, що приведе до покращення її функціонування, необхідно забезпечити сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі. Для цього потрібно налагодити відносини і сформувати довіру на міжособовому, груповому та організаційному рівнях. Унаслідок дослідження [15], Вільямс зробила висновок, що відновлення довіри в громадських компаніях високо корелюється з тим, як інвестори сприймають управлінську цілісність і бажання бути відкритими. Здійснене нею дослідження підтверджує, що міжособова довіра, узгоджена поведінка і позиція мережі відіграють вирішальну роль у забезпеченні кваліфікованого та ефективного управління організаціями. Довіра також допомагає утворенню “прозорості” організації.

Багато дослідників зосереджували увагу на міжорганізаційній співпраці. Зокрема, теоретичні інтерпретації складної міжорганізаційної співпраці, а саме державних та приватних організацій представлені нідерландськими науковцями Дж. Еленбосом та Е. Клійном. На прикладі дослідження окремих організацій та їх залучення до партнерського проекту вони показали зміну рівня довіри між організаціями [16]. Важливим моментом у підвищенні рівня довіри між двома конфліктуючими організаціями є, на їхню думку, поява третьої сторони (арбітра), яка буде підтримувати інтереси обох і наглядати за здійсненням роботи. Дослідники показали, що довіра має важливе відношення до міжорганізаційної співпраці, зокрема вона:

- 1) полегшує співпрацю – зменшує невизначеність можливої поведінки та трансакційні витрати;
- 2) зміцнює співпрацю – організації, які працюють разом, зацікавлені в успішному виконанні роботи;
- 3) приводить до збільшення дій у співпраці – сприяє не тільки отриманню спільної вигоди організаціями-партнерами, а й впровадженню інноваційних проектів.

Міжорганізаційні взаємодії описані також Г. Фаррелом та Дж. Кнайтом [17]. Але якщо попередні вчені досліджували великі організації, то ці – малі, зокрема їх співпрацю (часто навіть без письмових контрактів). Автори надають виразності базовій

теорії взаємозв'язків між інституціями та довірою. Вони застосовують цю теорію у дослідження індустріальних районів, географічно концентрованих областей, де виробництво здійснюють малі фірми. Така форма співпраці передбачає горизонтальні відносини і дає змогу працювати швидко, гнучко та надійно, а також забезпечувати підтримкою партнерів.

Взаємозв'язки довіри та контролю цікавили багатьох дослідників. Зокрема, А. Коста і К. Франкема запропонували [18] аналіз нових поглядів на зв'язок довіри та контролю в організаційних відносинах. Довіру та контроль вони розглядають як взаємозалежні процеси, які виступають засобом досягнення ефективності всередині організаційних відносин та між ними. Проте відношення між довірою та контролем є складним. Для визначення контролю вони використовують два підходи. Перший фокусує увагу на встановленні та корисності формальних правил, процедур, настанов для керування поведінкою (формальний контроль). Другий підхід розглядає неформальний чи соціальний контроль. Відношення довіри і контролю полягає в тому, що низький рівень довіри вимагає формального контролю, а високий – дає змогу обмежити його.

Також дотримання формальності в детермінації довіри наявне в працях інших нідерландських дослідників – Б. Нотбума, Б. Хілбранда та Р. Вултуїс. Вони описали [19] взаємозв'язок довіри та контракту з трьох поглядів. У першому контракт розглянуто як передумову довіри. Другий розглядає контракт “в конфлікті” з довірою, оскільки він інтерпретується як знак недовіри. Третій погляд на взаємозв'язок між довірою та контрактом констатує, що вони взаємовиключені. Домінуючою концепцією у цій статті є концепція “протилежних альтернатив”, згідно з якою контракти призводять до зниження довіри, а довіра – до зниження повноти контрактів.

Значні напрацювання із вивчення довіри є у працях таких російських дослідників, як Ю. Веселов, Е. Капусткіна, В. Звоновский та ін. Зокрема, Ю. Веселов та Е. Капусткіна розглядають постійну мінливість довіри: “Довіра – це процес: розвивається суспільство – змінюється природа і форми прояву довіри” [20, с. 22]. Соціальна ефективність спільної діяльності, за висновками дослідників, збільшується, коли незнайомі люди можуть, не побоюючись, планувати спільні дії: “Довіра – необхідна умова нормальної комунікації в суспільстві, яка забезпечує розуміння, згоду і, відповідно, взаємодію” [20, с. 9]. Особливий інтерес для дослідників становить довіра між соціальними групами, довіра індивіда до соціальних інститутів (держави, наприклад).

В. Звоновський, вважаючи, що подальший розвиток приватного сектору економіки потребує росту довіри, підвищення кваліфікації праці на підприємствах, розглядає її як фактор господарської діяльності. Він, як і згадані вище науковці, аналізує особливості довіри в Росії та її формування. За Звоновським, російська специфіка довіри полягає в тому, що “...після розпаду соціальних інститутів радянського суспільства (та за відсутності нових) довіра функціонує тільки як особиста, тобто між знайомими людьми. А безособова довіра між двома незнайомими людьми, які є членами одного і того ж суспільства, залишається одним із найменш розвинутих елементів соціальної взаємодії” [21, с. 107]. Саме низький рівень довіри в особистих відносинах незнайомих людей впливає на рівень довіри в країні загалом.

Вартими уваги є практичні досліді довіри в економічних відносинах, описані в низці статей.

Американськими дослідниками Л. Молм та Н. Такахаші наведено результати експериментального тестування, у перебігу якого здійснено порівняння ступеня довіри та зобов'язання у двох формах прямого обміну – обумовленого і взаємного, а також показано їх взаємозв'язки, з огляду на невпевненість, ризик, зобов'язання, владу. Унаслідок проведених досліджень науковці підтвердили три висунуті ними гіпотези, а саме те, що:

1. Довіра агентів та зобов'язання будуть більшими до партнера у відносинах взаємного обміну, ніж у відносинах одностороннього обміну.
2. Довіра агентів буде змінюватися залежно від ступеня еквівалентності їхніх обмінів.
3. Поведінкові зобов'язання агентів до їхніх партнерів та рівність їхніх обмінів буде варіюватися обернено пропорційно до їхньої влади [22].

Результати вчених також підтвердили класичне твердження, про те, що взаємний двосторонній обмін виробляє міцнішу довіру та емоційні зобов'язання, ніж односторонній.

Американськими дослідниками – Н. Бачан, Р. Кросон та Р. Дейвсом – було розглянуто взаємодію культури і соціальної ідентичності, а також схильність до довіри та взаємності [23]. Для того, щоб проаналізувати особистий інтерес та побачити його вплив на довіру і взаємність, дослідники розглянули прямий та непрямий обміни. Прямий обмін передбачав безпосередню взаємодію двох суб'єктів, а непрямий – взаємодію в групі. Вони провели дослідження (в університетах США, Китаю, Кореї та Японії), в результаті якого підтвердили такі твердження:

1. Довірча поведінка буде нижчою в умовах непрямого обміну, ніж в умовах прямого обміну.
2. Взаємність буде постійною в процесі прямих і непрямих обмінів.
3. Через культурні відмінності у встановлених групах учасники, які є більш індивідуально-орієнтовані, проявляють активнішу співпрацю в груповому непрямому обміні, ніж у непрямому обміні серед незнайомих. Натомість учасники, які більш колективно-орієнтовані, проявляють однаковий рівень співпраці у непрямому обміні і в межах групи і серед незнайомих.
4. Рівень довіри і взаємності буде відрізнятися у різних країнах.
5. Довіра виявилася вищою серед “сусідів”, ніж серед “незнайомих”. Зроблено висновок, що співпраця між суб'єктами соціального процесу знижується, залежно від збільшення соціальної дистанції між ними.

Під час огляду низки праць та результатів досліджень соціологів із розвинутих країн, розглянуто питання довіри і ризику, довіри та контролю, довіри й взаємності у соціальному обміні, її ролі у міжорганізаційній співпраці тощо. Також розглянуто довіру як соціальний капітал, гарант стабільності відносин і партнерства. Здійснивши теоретичний аналіз, варто зазначити, що формування та прояви довіри багато залежать від особливостей суспільства, його історичного розвитку, соціально-економічної ситуації, норм та принципів, які підтримують члени суспільства. Саме тому дослідження довіри, зокрема її значення в соціально-економічних відносинах, чинників, які впливають на формування довіри, повинно відбуватися з урахуванням властивих рис

суспільства. А міжнародний досвід може бути хорошою основою для порівняльного аналізу, і, відповідно, прийняття правильних рішень для ефективності соціально-економічних взаємодій.

1. *Бекешкіна І. Е.* Довіра та оцінка діяльності як показники політичного успіху / І. Е. Бекешкіна // Українське суспільство – моніторинг 2000 р. Інформаційно-аналітичні матеріали / за ред. В. М. Ворони, А. О. Ручки. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2000. – С. 141–151.
2. *Мартинюк І. О.* Довіра як показник морально-психологічного стану суспільства / І. О. Мартинюк, Н. І. Соболева // Українське суспільство: десять років незалежності (соціологічний моніторинг та коментарі науковців) / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2001. – С. 460–474.
3. *Погоріла Н. Б.* Довіра населення до політичних та публічних інституцій у порівняльному контексті / Н. Б. Погоріла // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2003. – №3. – С. 144–156.
4. *Макеев С. А.* Институционализация доверия как механизм интеграции украинского общества / С. А. Макеев // Вісник Одеського національного університету. Серія: Соціологія і політичні науки. – 2003. – Т. 8–Вип. 9. – С. 31–41.
5. *Соболева Н. І.* Соціологія суб'єктивної реальності / Н. І. Соболева – К. : Ін-т соціології НАНУ, 2002. – 296 с.
6. *Петрушина Т. О.* Социально-экономическое поведение населения Украины в условиях институциональных перемен / Т. О. Петрушина – К. : Институт социологии НАН Украины, 2008. – 544 с.
7. *Головаха Є. І.* Українське суспільство 1992–2008: соціологічний моніторинг / Є. І. Головаха, Н. В. Паніна. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2008с. – 85 с.
8. *Коулмен Дж.* Введение социальной структуры в экономический анализ / Дж. Коулмен // *Экономическая социология*. – 2009. – Т. 10. – № 3. – С. 33–40. – Режим доступу до журналу: www.ecsoc.msses.ru/Transl.php.
9. *Seligman A.* The Problem of Trust / A. Seligman. – Princeton: Princeton University Press, 2000. – 240 p. – Режим доступу до сайту: <http://books.google.com/books/p/princeton?id=afXbJcXOKJkC&source=gbs>.
10. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма / пер. с англ. Д. Павлова, В. Кирюшенко, М. Колопотин. – М. : АСТ; Ермак, 2004. – 730 с.
11. *Патнам Р. Д.* Творення демократії: традиції громадської активності в сучасній Італії / Р. Д. Патнам, Р. Леонарді, Р. Й. Нанетті ; пер. з англ. В. Ющенко. – К. : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 303 с.
12. *Бурдьє П.* Практичний глузд / П. Бурдьє ; пер. з франц. – К. : Укр. Центр духов. культури, 2003. – 503 с.
13. *Штомпка П.* Социология. Анализ современного общества / П. Штомпка / пер. з пол. С. М. Червонной. – М. : Логос, 2005. – 644 с.
14. *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research* / ed. by Roderick M. Kramer, Tom R. Tyler. – California, 1996. – Режим доступу до сайту: <http://www.amazon.com/reader/0803957408?encoding=UTF8&page=18>.
15. *Clark-Williams C.* Trust Diffusion: The effect on Interpersonal Trust on Structure, Function, and Organisational Transparency / C. Clark-Williams // *Business & Society*. – 2005. – Vol. 44. – № 3. – P. 357–368. – Режим доступу до сайту: <http://bas.sagepub.com/cgi/content/abstract/44/3/357>.

16. *Edelenbos J.* Trust in Complex Decision-Making Networks: A Theoretical and Empirical Exploration / J. Edelenbos, E.- H. Klijn // *Administration and Society*. – 2007. – Vol. 39. – № 1. – P. 25–50. – Режим доступу до сайту: <http://aas.sagepub.com/cgi/content/abstract/39/1/25>.
17. *Farrell H.* Trust, Institutions, and Institutional Change: Industrial Districts and the Social Capital Hypothesis / H. Farrell, J. Knight // *Politics & Society*. – 2003. – Vol. 31. – № 4. – P. 537–566. – Режим доступу до сайту: <http://pas.sagepub.com/cgi/content/abstract/31/4/537>.
18. *Costa A. C.* Trust and Control Interrelations: New Perspectives on the Trust Control Nexus / A. C. Costa, K. Bijlisma-Frankema // *Group & Organization Management*. – 2007. – Vol. 32. – № 4. – P. 392 – 406. – Режим доступу до сайту: <http://gom.sagepub.com/cgi/content/abstract/32/4/392>.
19. *Woolthuis R. K.* Trust, Contract and Relationship Development / Rosalinde Klein Woolthuis, Bas Hillebrand, Bart Nooteboom // *Organisation Studies*. – 2005. – № 26 (6) . – P. 813–840. – Режим доступу до сайту: <http://oss.sagepub.com/cgi/content/abstract/26/6/813>.
20. Экономика и социология доверия / Ю. В. Веселов, Е. В. Капусткина, В. Н. Минина / под ред. Ю. В. Веселова. – СПб. : Социол. об-во им. М. М. Ковалевского, 2004. – 192 с.
21. *Звоновский В. Б.* Повседневное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности / В. Б. Звоновский // Социальная реальность. Журнал социологических наблюдений и сообщений. – 2008. – №7. – С. 99–109.
22. *Molm L.* Risk and Trust in Social Exchange: An Experimental Test of a Classical Proposition / L. Molm, N. Takahashi, G. Peterson // *American Journal of Sociology*. – 2000. – Vol. 105. – № 5. – P. 1396–1427.
23. *Buchan N.* Swift Neighbors and Persistent Strangers: A Cross-Cultural Investigation of Trust and Reciprocity in Social Exchange / N. Buchan, R. Croson, R. Dawes // *American Journal of Sociology*. – 2002. – Vol. 108. – № 1. – P. 168–206.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Р. М. Гоч

*Институт соціології Національної академії наук України,
вул. Шовковична, 12, м. Київ, 01021, Україна,
roksya@yandex.ru*

В статье проанализирован международный опыт исследований доверия в экономических отношениях. Приведен обзор основных работ и результатов исследований по этой проблематике, что дает возможность лучше понять социально-экономические взаимодействия. Рассмотрено взаимосвязи доверия и контроля, доверия и риска, доверия и взаимности в социальном обмене. Особое внимание уделено практическим результатам исследования доверия в экономических отношениях. Также представлено доверие как социальный капитал, залог стабильности отношений и партнерства, его влияние на работу организаций и роль в межорганизационной сфере.

Ключевые слова: доверие, социальный капитал, обмен.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF INVESTIGATION OF TRUST IN ECONOMIC RELATIONS

R. M. Goch

*Institute of Sociology of National Academy of Sciences of Ukraine,
Shovkovychna str. 12, Kyiv, 01021, Ukraine,
roksya@yandex.ru*

In this paper the analysis of international experience of investigation of trust in economic relations is considered. The review of principal works and the results of researches essential for better understanding of socio-economic interactions is outlined. The interrelations of trust and control, trust and risk, trust and reciprocity in a social exchange is considered. Special attention is given to practical results of research of trust in economic relations. Also, trust as social capital, guarantee of stability of relations and partnerships, its interaction on work of organizations and role in interorganizational cooperation is presented.

Key words: trust, social capital, exchange.

*Стаття надійшла до редколегії 24.05.2010
Прийнята до друку 26.06.2010*