

УДК 316.6

І.О. Бондаревська

## **ФЕНОМЕН ДОВІРИ В ЕКОНОМІЧНИХ ТА МІЖЕТНІЧНИХ ВІДНОСИНАХ (АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ)**

**І.О. Бондаревська. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах.** Статтю присвячено теоретичним та емпіричним дослідженням довіри в економічних та міжетнічних відносинах. Показано детермінанти довіри в економічному і міжетнічному контекстах. В економічному контексті розглядається довіру до фінансових інститутів і роль довіри та влади в податкової поведінці. У міжетнічному контексті підкреслюється важливість і суперечливість економічних відмінностей для міжетнічної довіри. Розглянуто особливості культур з високою довірою та культур з низькою довірою з точки зору механізмів контролю поведінки.

Ключові слова: довіра, влада, економічні відносини, податкова поведінка, міжетнічні відносини, культурні відмінності

**И.О. Бондаревская. Феномен доверия в экономических и межэтнических отношениях.** Статья посвящена теоретическим и эмпирическим исследованиям доверия в экономических и межэтнических отношениях. Показаны детерминанты доверия в экономическом и межэтническом контекстах. В экономическом контексте рассматривается доверие к финансовым институтам и роль доверия и власти в налоговом поведении. В межэтническом контексте подчёркивается важность и противоречивость экономических различий для межэтнического доверия. Рассмотрены особенности культур с высоким доверием и культур с низким доверием с точки зрения механизмов контроля поведения.

Ключевые слова: доверие, власть, экономические отношения, налоговое поведение, межэтнические отношения, культурные различия

**Постановка проблеми.** Проблема міжетнічної економічної довіри у нинішніх соціально-політичних умовах набуває все більш актуальний характер. Соціально-політичні зміни неминуче позначаються на міжетнічних економічних відносинах. У свою чергу міжетнічна напруженість не може не вплинути на довіру / недовіру у сфері бізнесу.

Важливо виділити наступні рівні, на яких проявляється міжетнічна економічна довіра: міжособистісний рівень, рівень взаємодії в організаціях, між організаціями, міжрегіональний та міждержавний. Представники різних етнічних груп, як правило, схильні проявляти інгруповий фаворитизм на всіх рівнях міжетнічної економічної довіри.

У даній статті ми розглянемо загальні особливості феномена довіри, довіру фінансовим інститутам, роль довіри і влади в податковій поведінці, детермінанти міжетнічної довіри, культурологічні відмінності довіри.

**Метою** даної теоретичної статті є розгляд теоретичних і емпіричних досліджень довіри в економічному і міжетнічному контекстах.

**Виклад основного матеріалу.** R.C. Mayer, J.H. Davis, F.D. Schoorman [10] визначають *довіру* як готовність однієї сторони до вразливості від дій іншої сторони на підставі очікування того, що інша сторона здійснить важливу для того, хто довіряє дію, не залежно від його/її можливості проконтролювати цю дію.

C. Castelfranchi, R. Falcone [3] виділяють обґрунтовану і безумовну довіру. Обґрунтована довіра пов'язана з раціональним міркуванням, у той час як безумовна довіра є емоційною та автоматичною. При обґрунтованій довірі індивіди вирішують довіряти іншій людині на основі наступних чотирьох аспектів: 1) загальні цілі у того, хто довіряє і того, кому довіряють, 2) залежність того, хто довіряє від того, кому довіряють, 3) сприйняття того, кому довіряють як компетентного і нешкідливого, 4) існування зовнішніх умов, які сприяють або перешкоджають досягненню мети.

Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

Безумовна довіра є автоматичною, ненавмисною, несвідомою реакцією на стимул. Якщо поведінка довіри закріпилася за певних обставин, схожі обставини будуть слугувати стимулом для довіри в майбутньому [12].

Загальна соціальна ідентичність того, хто довіряє і того, кому довіряють може слугувати стимулом, що активізує соціальні норми, практики і, як наслідок, довіру. Довіра особливо підвищується, коли стимул активізує такі загальні ідентичності як сім'я, країна народження [11].

F. Fukuyama [5] розглядав довіру як культурну основу благополуччя, оскільки рівень довіри в суспільстві визначає характер економічних інститутів і проведення угод.

W.F. vanRaaij [16] також відзначає важливість довіри для розвитку економіки. Необхідно, щоб споживачі довіряли уряду і приватним інститутам, щоб інститути довіряли один одному і уряду. У разі недовіри укладається менша кількість угод або вони взагалі не укладаються, застосовується більше юридичних пересторог, які призводять до підвищення вартості та уповільнення угод, знижується ефективність.

З точки зору W.F. van Raaij [16] можна виділити країни з високою довірою і країни з низькою довірою. Для країн з високою довірою характерним є високий рівень спонтанної комунікації. Індивіди у цих країнах здатні будувати міцні стосунки за межами сім'ї. У таких країнах створюються великі корпорації сучасного суспільства. Серед людей у країнах з низькою довірою відсутня схильність довіряти кому-небудь за межами сім'ї або клану. У таких країнах простежується тенденція створювати маленькі сімейні фірми. Традиційно, такі регіони як Китай і південна Італія є країнами з низькою довірою, в той час як Японія, Німеччина та США є країнами з високим рівнем довіри.

У контексті взаємодії з фінансовими інститутами W.F. van Raaij [16] визначає довіру як переконання в тому, що банк, страхова компанія або

Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

інший фінансовий інститут буде діяти у відповідності з інтересами споживача, не буде зловживати недоліком інформації у споживачів і не буде слідувати власним інтересам. Довіра особливо необхідна, коли якість фінансових продуктів та послуг неможливо повністю оцінити перед покупкою. Так, наприклад, у довірі до страхових компаній W.F. van Raaij [16] виділяє наступні детермінанти: компетентність (продукт, маркетинг, знання клієнта, чесність), надійність (доброзичливість, прозорість, узгодженість цінностей) і стабільність (розмір, сила).

Для продуктивного функціонування економіки держави важливим чинником є ефективна робота системи *оподаткування*. Е. Kirchler і його колеги провели ряд досліджень, які показали важливість довіри для послуху платників податків. Ними була запропонована модель «слизького схилу», яка пояснює податкову поведінку [7]. Дана модель складається з двох компонентів: сприймаючої сили органів влади (наприклад, податковий аудит) та довіри до органів влади.

Е. Kirchler, Е. Hoelzl, І. Wahl [7] визначають довіру як думку індивідів і соціальних груп про те, що податкова влада діє відповідно до загального блага. Сила органів влади визначається як сприймаюча здатність органів влади виявити податкові порушення і покарати. Відповідно до моделі «слизького схилу» податковий послух досягає максимуму або при максимальній довірі або при максимальній силі податкової влади, а також при максимальних показниках як довіри, так і сили податкової влади. Відповідно, податковий послух знижується до мінімуму при поєднанні мінімальної довіри з мінімальною силою податкової влади.

Зупиняючись більш детально на довірі, Е. Kirchler, Е. Hofmann, К. Gangl [8] відзначають, що платники податків довіряють владі, якщо сприймають ставлення влади до них як шанобливе, і, відповідно, якщо стосунки між

Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

платниками податків і владою є взаємно поважливі. Крім поваги, центральне значення для довіри має справедливість влади.

В. Rothstein [14] також підкреслює важливість справедливості між платниками податків і між владою. Справедливість викликає довіру як до суспільства, так і до влади. Платники податків, які довіряють владі, дотримуються своїх зобов'язань, не дивлячись на спокусу максимізувати свій власний прибуток у збиток громадського.

Також у вивченні довіри в контексті податкового послуху виділяють прозорість дій влади, розуміння податкового законодавства, ставлення платників податків до держави і мотивацію слідувати оподаткуванню.

Е. Kirchler, Е. Hofmann, К. Gangl [8] обґрунтовують розвиток довіри в якості альтернативного заходу підвищення податкового послуху. Загальноприйнятою практикою є примушувати громадян підкорятися закону і платити податки за допомогою жорстких заходів (штрафи та аудити). Такий примус є сам по собі дорогим і викликає недовіру між владою і громадянами. Таким чином, з економічної та соціальної точки зору, альтернативні заходи, до яких відноситься розвиток довіри, є більш доцільними (довіра до влади, що ґрунтується на справедливості влади, прийнятних податкових нормах, позитивному ставленні платників податків до податків, прозорості податкового законодавства).

Е. Kirchler, Е. Hofmann, К. Gangl [8] пояснюють вплив влади та довіри на податкову поведінку через розгляд динаміки між владою і довірою. Для цього важливо розділяти обґрунтовану і безумовну довіру (С.Castelfranchi, R. Falcone [3]), про які йшла мова вище, а також примусову і легітимну владу.

Примусова влада (J.R.French, В. Raven [4]) ґрунтується на очікуванні покарання чи винагороди, якщо людина не змінить або змінить свою поведінку у відповідності зі спробами впливу суб'єкта влади. Легітимна

Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

влада ґрунтується на правових виборах, знаннях, навиках, здібностях, наданні інформації.

Таким чином, в контексті податкової поведінки Е. Kirchler, Е. Hofmann, К. Gangl [8] пропонують розглядати примусову владу з точки зору вигод і втрат для платника податків. Примусова влада поєднує форми влади, оснований на силі органів влади. У той час як легітимна влада ґрунтується на переконаннях і досвіді взаємодії платника податків із владою.

Е. Kirchler, Е. Hofmann, К. Gangl [8] виділяють три види клімату взаємодії між органами податкової влади і платником податків залежно від поєднання примусової влади, легітимної влади, обґрунтованої довіри і беззастережної довіри: антагоністичний клімат, сервісний клімат, довірчий клімат. Тип клімату визначає поведінку платника податків.

При антагоністичному кліматі присутня величезна соціальна дистанція між органами податкової влади та платниками податків. Такий клімат характеризується взаємною недовірою і обуренням. Платники податків раціонально зважують вигоди і втрати при ухиленні від податків. Поведінка платників податків при такому кліматі характеризується вимушеним податковим послухом. Платники податків думають, що основною мотивацією податкової влади є виявити ухилення від податків, тому платники податків захищають себе і ховаються від влади [8].

При сервісному кліматі платники податків і податкова влада працюють разом у відповідності до спеціальних правил і стандартів. Платники податків ставляться з повагою до цілей податкової влади і добровільно сплачують податки. Вони вносять справедливі податки, оскільки відчують підтримку податкової влади і цінують справедливі податкові процедури [8].

При довірчому кліматі переважає відношення взаємної довіри. Податкова влада працює на благо суспільства, платники податків роблять

Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

свій внесок у благополуччя суспільства відповідно до зобов'язань. Платники податків сприймають сплату податків як свій громадянський обов'язок. Вони беруть на себе відповідальність платити справедливую частку, вірячи в те, що податки йдуть на благо всіх громадян [8].

Описаний вище вплив динаміки влади та довіри на поведінку платника податків, на наш погляд, можливо застосовувати не тільки щодо податкової поведінки, але й інших форм соціальної поведінки, у тому числі й економічної, контрольованої владою. Однак, у кожному випадку необхідне окреме дослідження, враховуючи особливості форм поведінки, матеріальних і нематеріальних переваг і втрат.

Розглянемо вивчення довіри в *міжетнічних відносинах*. В. Lancee, J. Dronkers [9] виділяють такі детермінанти міжетнічної довіри як етнічні, релігійні і економічні відмінності спільнот, а також рівень володіння мовою. Емпіричне дослідження проводилося у Нідерландах на вибірці іммігрантів і корінних жителів.

Отримані результати показали, що серед корінних жителів етнічні відмінності позитивно корелюють з міжетнічною довірою, релігійні відмінності – негативно, серед іммігрантів етнічні відмінності не пов'язані з міжетнічною довірою, релігійні відмінності позитивно корелюють з міжетнічною довірою. Етнічні відмінності сприяють контактам між групами, що може призводити до більш високої міжетнічної довіри, порівняно з ситуацією відсутності контактів [9].

Економічні відмінності позитивно впливають на міжетнічну довіру. Зв'язок між рівнем володіння мовою і міжетнічною довірою не був виявлений. Таким чином, В. Lancee, J. Dronkers [9] приходять до висновку, що відмінності можуть як шкодити, так і сприяти розвитку різних аспектів міжетнічної довіри, враховуючи особливості корінних жителів та іммігрантів.

Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

Зупинимося детальніше на економічних відмінностях. Думки дослідників щодо впливу економічних відмінностей на міжетнічну довіру виявилися досить суперечливими. Так, В. Lancee, J. Dronkers [9] вважають, що сприяння економічним відмінностям у спільноті має більше шансів на успіх у підвищенні міжетнічної довіри, ніж сприяння етнічних відмінностей. Автори підкреслюють, що люди з різним економічним статусом навряд чи будуть конкурувати між собою, навпаки, вони швидше будуть доповнювати один одного (наприклад, консультанту потрібен пекар).

У той же час, J.E. Oliver, T. Mandelberg [13] відзначають, що саме низький економічний статус призводить до негативного відношення до інших етнічних груп, а не етнічні відмінності. А. Alesina, E. La Ferrara [1] виявили наступну закономірність для спільнот з більшою часткою бідних: оскільки бідні люди, як правило, мають більш низький рівень довіри, оточення в якості балансу відповідає також більш низьким рівнем довіри, і в результаті рівень довіри в такій спільноті низький.

Безсумнівним у всіх цих дослідженнях залишається визнання значного впливу економічних відмінностей на міжетнічну довіру.

При розгляді міжетнічної економічної довіри, на наш погляд, важливо згадати *культурні відмінності* в довірі серед представників різних етнічних груп. С. Takahashi з колегами [15] та Т. Yamagishi, K.S. Cook, M. Watabe [17] розглядають культури з високою довірою та культури з низькою довірою з точки зору механізмів контролю поведінки.

E.D. Boldt, L.W. Roberts пропонують відрізнити жорсткі та вільні культури з точки зору механізмів контролю поведінки. У культурах, в яких соціальні норми чітко визначені і насаджуються, є тенденція слідкувати за дотриманням поведінкових очікувань шляхом моніторингу та санкцій (інституційні механізми). Такі культури називають жорсткими. При цьому практично відсутня можливість інтерпретації та імпровізації. На противагу



Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

їм, в культурах, у яких соціальні норми відносно гнучкі і неформальні, як правило, поведінкові очікування пропонуються, але у індивідів залишається можливість визначити діапазон прийнятної поведінки, в межах якої вони можуть проявляти свої особисті вподобання (міжособистісні механізми). Такі культури називають вільними [2].

Т. Yamagishi [17] зазначає, що, оскільки інституційні механізми регулюють поведінку в жорстких культурах, індивіди, що належать до таких культур, мають тенденцію покладатися на інституційну довіру більше, ніж на міжособистісну з точки зору контролю поведінки і санкцій. Оскільки міжособистісні механізми регулюють поведінку у вільних культурах, індивіди, що належать до таких культур, мають тенденцію покладатися на міжособистісну довіру.

Таким чином, у індивідів з жорстких культур з інституційною основою довіри відсутність значущих інститутів викликає низьку довіру. У ряді досліджень Т. Yamagishi і його колеги [17] демонструють, що японці (представники жорсткої культури) довіряють менше, ніж американці (представники вільної культури).

В.С. Gunia, М. Brett, А.К. Nandkeolyar, D. Kamdar [6], застосовуючи даний підхід до культурних детермінант довіри у своєму дослідженні, приходять до висновку, що інституціональна та міжособистісна довіра є взаємозамінними і, можливо, навіть взаємовиключними. Сильні норми і санкції, пов'язані з інституційною довірою в жорстких культурах виключають необхідність міжособистісної довіри при наявності надійного зовнішнього гаранта поведінки. Навпаки, культури зі слабкими нормами і санкціями мають небагато зовнішніх гарантів поведінки. Взаємодія представників таких вільних культур вимагає розвитку міжособистісної довіри.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** На завершення даного теоретичного огляду слід зазначити, що вивчення міжетнічної економічної довіри потребує комплексної методології з урахуванням особливостей держави та регіону у якому проводиться дослідження. З урахуванням історичних, політичних, культурних розходжень результати, отримані в одній державі і регіоні неможливо вважати достовірними для іншої держави і регіону без спеціально проведеного додаткового дослідження.

**Список використаних джерел:**

1. Alesina A. Who trusts others? / A. Alesina, E. La Ferrara // *Journal of Public Economics*. – 2002. – 85 (2). – P. 207 – 234.
2. Boldt E.D. Structural tightness and social conformity: A methodological note with theoretical implications / E.D. Boldt, L.W. Roberts // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. – 1979. – 10. – P. 221 – 230.
3. Castelfranchi C. *Trust Theory: A Socio-Cognitive and Computational Model* / C. Castelfranchi, R. Falcone – West Sussex: Wiley, 2010.
4. French J.R. The bases of social power / J.R. French, B. Raven // *Studies in Social Power* / Eds. D. Cartwright. – Ann Arbor: University of Michigan, 1959. – P. 150 – 167.
5. Fukuyama F. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity* / F. Fukuyama – New York: The Free Press, 1995.
6. Gunia B.C. Paying a price: Culture, trust, and negotiation consequences / B.C. Gunia, M. Brett, A.K. Nandkeolyar, D. Kamdar // *Journal of Applied Psychology*. – 2011. – 96 (4). – P. 774 – 789.
7. Kirchler E. Enforced versus voluntary tax compliance: The “slippery slope” framework / E. Kirchler, E. Hoelzl, I. Wahl // *Journal of Economic Psychology*. – 2008. – 29. – P. 210 – 225.

Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

8. Kirchler E. From mistrusting taxpayers to trusting citizens: empirical evidence and further development of the slippery slope framework / E. Kirchler, E. Hofmann, K. Gangl // *Economic psychology in modern world: collected papers* / Eds. A.N. Lebedev. – Moscow: Ekon-inform, 2012. – P. 125 – 146.
9. Lancee B. Ethnic, religious and economic diversity in Dutch neighbourhoods: Explaining quality of contact with neighbours, trust in the neighbourhood and inter-ethnic trust / B. Lancee, J. Dronkers // *Journal of Ethnic and Migration Studies*. – 2011. – 37(4). – P. 597 – 618.
10. Mayer R.C. An integrative model of organizational trust / R.C. Mayer, J.H. Davis, F.D. Schoorman // *Academy of Management Review*. – 1995. – 20. – P. 709 – 734.
11. McAllister D.J. Affect- and cognition-based trust as foundations of interpersonal cooperation in organizations / D.J. McAllister // *Academy of Management Review*. – 1995. – 38(1). – P. 24 – 59.
12. Misztal B.A. Trust in modern societies / B.A. Misztal – Cambridge: Polity Press, 1996.
13. Oliver J.E. Reconsidering the environmental determinants of white racial attitudes / J.E. Oliver, T. Mandelberg // *American Journal of Political Science*. – 2000. – 44(3). – P. 574 – 589.
14. Rothstein B. Trust, social dilemmas and collective memories / B. Rothstein // *Journal of Theoretical Politics*. – 2000. – 12. – P. 477 – 501.
15. Takahashi C. The intercultural trust paradigm: Studying joint cultural interaction and social exchange in real time over the Internet / C. Takahashi, T. Yamagishi, J.H. Liu, F.X. Wang, Y.C. Lin, S. Yu // *International Journal of Intercultural Relations*. – 2008. – 32. – P. 215 – 228.

Бондаревська І. О. Феномен довіри в економічних та міжетнічних відносинах (аналіз зарубіжних досліджень) / І. О. Бондаревська // Актуальні проблеми психології: Зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К.: Фенікс, 2015. – Т. 11, Вип. 12. – С. 42 – 50.

16. van Raaij W.F. Consumer confidence and trust in the economy / W.F. van Raaij // Economic psychology in modern world: collected papers / Eds. A.N. Lebedev. – Moscow: Ekon-inform, 2012. – P. 377 – 395.
17. Yamagishi T., Cook K.S., Watabe M. Uncertainty, trust, and commitment formation in the United States and Japan / T. Yamagishi, K.S. Cook, M. Watabe // American Journal of Sociology. – 1998. – 104. – P. 165 – 194.

**I.O. Bondarevskaya. Trust in economic and interethnic relations.** Paper deals with theoretical and empirical studies of trust in economic and interethnic relations. Determinants of trust in economic and interethnic contexts are shown. In economic context trust to financial institutions and role of trust and power in tax behavior are described. Effects of trust and power dynamics can be applicable not only to tax behavior but also other forms of social behavior including economic controlled by authorities. Every certain type of such social behavior requires additional study taking into account behavior forms peculiarities, material and non-material costs and benefits. In interethnic context importance and ambiguity of economic diversity for interethnic trust is underlined. Peculiarities of low-trust and high-trust cultures are shown from the point of view of behavior control mechanisms. Institutional and interpersonal bases of trust are distinguished in correspondingly tight and loose cultures. Strong norms and sanctions corresponding to institutional trust in tight cultures exclude necessity of interpersonal trust in case of reliable behavior guarantor presence. It is essential to conclude that investigation of interethnic economic trust requires complex methodology taking into consideration peculiarities of the certain state and region where study is conducted. Due to historical, political, cultural differences results obtained in one state and region cannot be considered reliable for another state and region without special additional study.

Key words: trust, power, economic relations, tax behavior, interethnic relations, culture differences