

персоналом, кожному підприємству необхідно виходити із власного досвіду роботи зі своїми працівниками, а, крім того, запозичати практику провідних вітчизняних та світових компаній.

Список літератури

1. Воронкова У. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://pidruchniki.ws/15840720/menedzhment/upravlinnya_lyudskimi_resursami_-_voronkova_vg.

2. Дмитренко Г. С. Організаційно-технологічний аспект формування механізму цілеорієнтованої мотивації персоналу / Г. Дмитренко, Є. Чернишова // Вища школа. – 2010. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sevntu.com.ua>.

3. Карлова Е. А. Организационная культура и стратегическая устойчивость бизнеса: пути капитализации «человеческого потенциала» / Е. А. Карлова // Актуальні проблеми економіки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.probusiness.in.ua/kb/management>.

4. Коpecь Г. Р. Проблеми розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах / Г. Р. Коpecь, І. І. Грибник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/natural/.../37.pdf.

5. Крисанов Д. В. Оцінювання людського капіталу та мотивація персоналу підприємств / Д. Крисанов, В. Лисак // Економіст. – 2011.

6. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Кондор, 2006. – С. 135–136.

7. Турзаєва Є. С. Кадрова політика як основний інструмент формування мотивації на підприємстві // Матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. «Ключові аспекти наукової діяльності – 2010» [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.rusnauka.com/20_PRNiT_2007/Economics/23793.doc.htm

УДК 330.142

Шановалова Т. В.

ДОВІРА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Здійсненим у статті аналізом наукових джерел виявлено, що в сучасних реаліях економічного розвитку важливого значення набуває такий неекономічний чинник, як довіра, яка є «ядром» соціального капіталу. Встановлено, що довіра сприяє: мінімізації транзакційних витрат, запобігає зайвим витратам та активізує обмін інформаційними потоками; узгодженій економічній взаємодії та плідній співпраці різних суб'єктів господарювання щодо отримання ними взаємної

вигоди; отриманню фінансового і матеріального капіталів; досягненню успіху в підприємстві.

Ключові слова: довіра, соціальний капітал, економіка, економічний розвиток.

Проведенным в статье анализом научных источников выявлено, что в современных реалиях экономического развития важное значение приобретает такой неэкономический фактор, как доверие, которое является «ядром» социального капитала. Установлено, что доверие способствует: минимизации транзакционных издержек, предотвращает лишние расходы и активизирует обмен информационными потоками; согласованному экономическому взаимодействию и плодотворному сотрудничеству различных субъектов хозяйствования в получении ими взаимной выгоды; получению финансового и материального капиталов; достижению успеха в предпринимательстве.

Ключевые слова: доверие, социальный капитал, экономика, экономическое развитие.

Based on the conducted in the article scientific sources analysis, there has been revealed that under the current realities of economic development such noneconomic factor as the trust, which is the 'core' of social capital, is being become an important significance. It was determined that the trust facilitates : to minimize transaction costs, to prevent unnecessary costs and to foster the information exchange flows; coordinated economic cooperation and fruitful cooperation of various business entities on obtaining their mutual benefit; to receive financial and material capitals, to achieve success in business.

Key words: trust, social capital, economics, economic development.

Постановка проблеми у загальному виді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. «Ми живемо у час браку довіри до більшості інституцій майже в усьому світі», – таку оцінку довіри зробив М. Кент, співголова Всесвітнього економічного форуму, що відбувся у Давосі на початку 2013 р. І хоча офіційний порядок денний даного форуму передбачав обговорення цілої низки питань, пов'язаних зі світовою економікою, його учасники здебільше говорили про відсутність довіри до будь-яких владних і бізнес інституцій. Згідно з дослідженнями, проведеними спеціально для форуму, кожні четверо із п'яти опитаних очікують від керівників своїх компаній неправдивих відповідей на поставлені складні запитання. Ставлення до державних чиновників є ще гіршим: 1 із 6 опитаних (26 тисяч осіб у 26 країнах) вірить, що чиновники говорять правду щодо складних питань; тільки 17% із тих, хто заявив, що довіряє представникам бізнесу, і 16% із тих, хто довіряє представникам влади, стверджують, що ця довіра є міцною [1].

У цьому контексті американський економіст К. Дж. Ерроу виявив підстави, які дали йому змогу стверджувати, що «економічну відсталість значною мірою можна пояснити дефіцитом взаємної довіри» [12, с. 357].

В Україні поширеною є думка, що сьогодні в нашій державі також має місце «тотальна недовіра». В свою чергу суттєве зменшення рівня довіри економічних суб'єктів до діючих економічних інститутів є однією з ключових ознак періоду кризи в Україні. А відтак довіру слід відновити та перетворити в базу економічних реформ, до яких підштовхує криза, а розвиток соціального капіталу має стати основою довіри людини до влади і бізнесу [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Джерельною базою даної статті, на яку спирався автор при її написанні, є: фундаментальні дослідження соціального капіталу, які проведено в наукових роботах П. Бурд'є, Г. Беккера, Дж. Коулмена, Р. Патнема; сучасні праці, в яких розвинуті положення даної концепції, а саме Р. Берта, У. Бейкера, П. Вілсона, О. Вільямсона, Дж. Вулкока, К. Грутерта, Д. Мілонакіса, А. Портеса, Р. Роуза, М. Шиффа, Б. Файна, П. Франкоіса.

Цінним і корисним для дослідження є доробок, який зробили в розроблення сучасної теорії соціального капіталу такі вітчизняні науковці та дослідники, як С. І. Бандур, М. Є. Горожанкіна, О. А. Грішнова, М. С. Дороніна, Є. С. Драгомірова, Ю. К. Зайцев, Ю. Р. Мішин, О. О. Убейволк та ін.

Науковому осмисленню проблем довіри сприяли праці таких дослідників, як М. Бубер, П. Бурд'є, М. Вебер, Д. Гамдетта, Е. Гідденс, Е. Дюркгейм, Н. Луман, В. Мішлер, Б. Міцтел, К. Ньютон, Т. Парсонс, Б. Ротштейн, А. Селігмен, Ф. Фукуяма, Дж. Хоманс, П. Штомпка та ін.

Дисертаційне дослідження В. В. Сукачова «Політична довіра як складова соціального капіталу громадянського суспільства» [8] присвячене аналізу політичної довіри, як складової концепцій соціального капіталу, як сучасної тенденції суспільної самоорганізації. В роботі розглянута типологія політичної довіри, механізми її відтворення, нормативне та інституційне забезпечення. Втім варто відмітити, що довіра в даному дослідженні вивчається через призму науки політології, а не економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Незважаючи на наявність цілої низки наукових джерел, в яких досліджуються проблеми та різні питання довіри, економічний аспект даної категорії в контексті соціального капіталу залишається наразі проаналізованим у неповній мірі. З огляду на викладене вище актуалізується необхідність у вивченні довіри як економічної категорії та складової соціального капіталу. Дане питання є важливим і з практичної точки зору, оскільки, як вже зазначалося вище, дефіцит довіри в українському суспільстві гальмує формування соціального капіталу та ефективного впровадження реформ в її економічній, соціальній, політичній та інших сферах.

Втім в економічній теорії та в економіці, як науці, аспекти довіри не отримали наразі належного розгляду та оцінки. Так, Кеннет Джозеф Ерроу, американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки, відмічає, що «практично кожна комерційна трансакція містить у собі елемент довіри», а відтак у сучасних економічних дослідженнях слід конкретизувати роль довіри, яка є «важливим мастилом соціального механізму» [12, с. 357].

Метою здійснюваного в статті дослідження є обґрунтування довіри як економічної категорії і складової соціального капіталу. Для досягнення визначеної мети поставлено таке *завдання*: визначити місце довіри в соціальному капіталі та її значення в економічному розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процеси глобалізації, бурхливий науково-технічний прогрес і широке застосування сучасних інформаційно-

комп'ютерних технологій, відкритість світової економіки призводять нині до кардинальних змін в економічно-господарській діяльності. Важливого значення сьогодні в економічному розвитку набувають неекономічні чинники, до яких зокрема відносять соціальний капітал, довіру. Вважається, що довіра є обов'язковою складовою у взаємовідносинах суб'єктів економічно-господарського простору [13] та «ядром» соціального капіталу.

В економістів не викликають сумнівів ствердження, що економічний розвиток у реаліях сьогодення значною мірою залежить від неекономічних чинників, зокрема довіри, як базової складової соціального капіталу. Ще понад два з половиною століття тому А. Сміт, шотландський економіст, один з основоположників сучасної економічної теорії, відмічав про важливу роль довіри в економіці, хоча він чітко не пов'язував її з рівнем добробуту в суспільстві. Сучасні економісти вважають, що довіра сприяє мінімізації трансакційних витрат, інформаційному обміну, узгодженню різних інтересів учасників економічної взаємодії і запобігає зайвим витратам на захист прав власності [9, с. 19-20, 30].

Дійсно, в сучасних реаліях становлення постіндустріальної економіки – *економіки знань* (knowledge-based economy) – рівень довіри в суспільстві має принципово важливе значення. В сучасній економіці усталені ринкові закони та відносини суттєво трансформуються. Світова практика свідчить, що в будь-якому суспільстві нині існує тісна взаємозалежність між рівнями довіри та економічного розвитку. На довірі базується значною мірою успіх у веденні бізнесу такими транснаціональними корпораціями, як Microsoft, IBM, Intel, Compaq, Dell, Fujitsu, Hewlett Packard та ін., які є визнаними лідерами на світовому ринку інтелектуальної продукції. Довіра, яка передбачає взаєморозуміння, готовність йти на поступки один одному, об'єднання в стратегічні довірчі альянси, дає даним компаніям змогу доповнювати та примножувати наявні інтелектуальні потенціали.

Іншими словами, довіра є підмурівками соціального капіталу, нематеріальним активом, який уможливорює отримання фінансового і матеріального капіталу. Очевидним в цьому контексті проявляється й інше явище – довіра перетворюється не тільки в стрижневий чинник успіху окремих компаній, але є запорукою трансформації знань у джерело суспільного добробуту. Крім цього, довіра є підґрунтям, на якому вибудовуються взаємовідносини між державою, її інститутами та громадянським суспільством.

Вітчизняний вчений В. М. Геєць розглядає довіру одним із основних носіїв соціального капіталу. Він слушно відносить довіру до «довготривалого ресурсу економічного зростання», використання позитивно впливає на ведення господарської практики [2, с. 7]. На думку Р. Патнема, довіра підвищує продуктивність, сприяє взаємодії громадян та інститутів, створює передумови для координації та співпраці щодо отримання взаємної вигоди [7, с. 263].

Безсумнівно, довіра є важливою компонентою економічного розвитку сучасного суспільства: в реаліях сьогодення суб'єкти господарювання змушені регулярно вступати у відносини, не маючи при цьому чіткого уявлення один про одного. В умовах перманентної економічної нестабільності агентам в їхній

економічній діяльності важливо мати гарантії того, що партнеру можна довіряти, що він виконає взяті на себе зобов'язання. Довіра, соціальні мережі, які базуються на особистісних знайомствах і відносинах, і є тим чинником, що сприяє вирішенню вказаній вище проблеми.

На підставі аналізу викладеного вище в даній статті під поняттям «соціальний капітал» пропонується розглядати форму капіталу, що базується на довірі, яка є ресурсом отримання вигод і сприяє економічному розвитку.

На думку К. Дж. Ерроу, американського економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки, *довіра* – приклад того, що економісти називають «побічним ефектом»: це благо, яке має реальну, практичну економічну цінність; воно підвищує ефективність системи, дає змогу виробляти більше матеріальних і нематеріальних благ, які мають високу суспільну цінність. Але довіра не є товаром, а торгівля нею на відкритому ринку є технічно нездійсненною та взагалі безглуздою [3, с. 65]. Достовірним видається і ствердження дослідників, що довіра всередині груп, як і соціальний капітал, є певною мірою суб'єктивними, нестатичними категоріями [5, с. 70-72].

Як відомо, функціонування економіки, ринкового господарського порядку, як системи, що самостійно розвивається, забезпечується за допомогою цілої низки взаємозв'язків і взаємодій між суб'єктами господарювання. Така взаємодія пов'язана здебільше з високими *транзакційними витратами**, що зумовлює потребу в їх зниженні.

Довіра, яка базується на тривалому процесі взяття та виконанні взятих суб'єктами господарської діяльності на себе певних зобов'язань, сприяє зменшенню транзакційних витрат, є критерієм надійності соціального середовища. З одного боку, суб'єкти підприємництва можуть, звичайно, взаємодіяти у формальний спосіб, який офіційно встановлений державою та регламентований правовою базою: на підставі чинних нормативно-правових актів, шляхом укладання угод, договорів, контрактів тощо. З другого боку, якщо суб'єкти підприємництва поводять себе чесно, довіряють один одному, користуються певною взаємністю, не діють непорядно, навіть маючи таку нагоду, то вони надають перевагу відносинам у форматі неформальної співпраці. Зрозуміло, що базована на довірі неформальна співпраця дає їм змогу істотно знизити рівень транзакційних витрат, та, як наслідок, зменшити загальні витрати на ведення бізнесу. В кінцевому результаті довіра позитивно впливає на економіку, вирішення важливих проблем і рівень життя населення в цілому.

Дійсно, в економічній діяльності існування довготривалих ділових відносин, базованих на довірі, означає, що економічні агенти можуть з упевненістю розраховувати один на одного, будуть підтримувати взаємовідносини якомога довше в процесі здійснення транзакцій. Для учасників економічних мереж важливо підтримувати довіру та отримувати внаслідок цього вигоди на тривалу перспективу, а укладання ними одної угоди, навіть якщо вона максимально прибуткова, розглядається нині не вигідним актом.

* **Транзакційні витрати** – операційні витрати; понад основні витрати на виробництво та обіг; побічні витрати, які пов'язані з організацією справи, отриманням інформації, веденням переговорів тощо.

Відсутність довіри між економічними агентами потенційно створює загрозу порушення взятих ними зобов'язань або ошуканства. Враховуючи те, що економічні агенти переслідують свої егоїстичні інтереси, їм може бути притаманна «опортуністична поведінка», – феномен, який Олівер Вільямсон визначав як «реалізація інтересу непорядними способами» [14, с. 255]. Низький рівень взаємної довіри підвищує ймовірність опортуністичної поведінки економічними агентами, що, в свою чергу, підвищує витрати, спричинені невиконанням зобов'язань, та потребу вжиття запобіжних заходів щодо забезпечення від настання таких ризиків.

У продовження викладеного вище логічним є ствердженням, що довіра тісно пов'язана з поняттям економічної ефективності, а саме з різними видами трансакційних витрат у відносинах обміну. Якщо економічні агенти не довіряють один одному, то їхня взаємодія вимагає значних витрат ресурсів (час, зусилля, грошові витрати тощо). Водночас практика свідчить, що в суспільстві з високим рівнем довіри значно менше витрачається: часу на пошук необхідного контрагента або інформації про нього, яке не потребує ретельної повторної перевірки; ресурсів на підтримку правоохоронних органів, судів, охоронних організацій та ін.

Іншими словами, довіра є важливим індикатором, «лакмусовим папірцем» надійності, економічної складової сталого розвитку, корисності взаємовідносин між економічними агентами, суб'єктами господарювання, кожен з яких має певний рівень взаємної довіри. Саме наявність довіри, яка існує та використовується в певному колі суб'єктів господарювання, перетворює їх союз у моральне співтовариство, що створює в середовищі його членів можливість для існування так званої «генералізованої довіри» (generalized trust).

Про те, що довіра, яка є «продуктом соціального капіталу», має важливе значення для розвитку економіки (вільного ринку), стверджує Френсіс Фукуяма, відомий американський політичний економіст. В своєму дослідженні на прикладі Японії він висвітлює важливу роль довіри в суспільстві для економічного зростання. Більш інтенсивний розвиток економіки в Японії порівняно з Китаєм учений у значній мірі пов'язує з більш широким радіусом довіри в японців: серед китайців дефіцит довіри спостерігається поза межами сім'ї, а японців з дитинства виховували в дусі співробітництва з «чужинцями». Створена в японських корпораціях атмосфера довір'я, відданості спільній справі знижує трансакційні витрати.

Фукуяма наводить аргументи, що довіра дає економічним агентам змогу результативно й ефективно співпрацювати, не вдаючись до формальних норм і правил. На його думку, основана на довірі взаємодія створює підґрунтя для співробітництва між економічними агентами та є «невидимою» умовою функціонування ринку і ліберальної демократії. Він також доводить, що в умовах глобалізації формування основаного на довірі соціального капіталу справляє вирішальний вплив на ефективність світової економічної інтеграції.

Ф. Фукуяма також розглядає довіру через призму очікування: на його думку, довіра виникає в певній спільноті та полягає в тому, що її члени будуть

демонструвати передбачувану «правильну», чесну поведінку, яка базується на співробітництві та на ustalених у даному суспільстві нормах. Він уподібнює довіру з очікуванням «правильної поведінки» – поняттям досить суб'єктивним і вкрай неоднозначним у трактуванні, сприйнятті та розумінні. А відтак застосування на теорії та практиці економіки категорії довіри, як «правильної поведінки», є неприйнятним. Фукуяма дійшов висновку, що недовіра в суспільстві рівнозначна введенню додаткового податку на всі форми економічної діяльності, що немає в суспільствах з високим рівнем довіри [13, с. 4-6; 11].

Поняття довіри тісно пов'язують з функціонуванням і розвитком підприємницької справи: «для досягнення успіху в веденні бізнесу необхідні виграшна конкурентна стратегія та її ефективна реалізація. Недовіра унеможливорює перше і друге». В сучасних умовах жорсткої конкуренції в світових ринках недовіра є більшою проблемою, ніж проблема забезпечення персоналом. Організації, в яких низький рівень довіри, є неконкурентоспроможними на ринку, та, навпаки, організації, які сформовані на високій довірі, краще конкурують і досягають значних результатів у мінливому і стресовому середовищі. Тобто, довіра є важливим чинником досягнення успіхів у підприємстві [10, с. 11-12].

Ф. Фукуяма слушно відмічає, що на довірі базуються багато фінансово-економічних операцій, а довгострокові капіталовкладення окупляться у випадку, якщо партнери дотримуватимуться взятих на себе зобов'язань. Дійсно здійснення фінансово-економічних операцій є більш ефективним, якщо сторони апріорі довіряють одна одній. Внаслідок цього необхідність в укладанні об'ємних контрактів, що враховують цілу низку непередбачуваних ризиків, мінімізується. Довіра зменшує кількість виникнення спорів, судових позовів, якщо такі суперечки виникають. Базовані на довірі відносини сторін дають їм змогу не форсувати отримання прибутків у короткотривалій термін, оскільки в них є впевненість у тому, що в довгостроковій перспективі їхні очікування компенсуються сповна. Підсумовуючи результати дослідження природи довіри в сфері економічних відносин, він робить акцент на гострому дефіциті довіри та неформальних норм у країнах пострадянського простору. На його думку, після падіння комунізму в даних країнах «існує особлива проблема, яка пов'язана з марксистсько-ленінським спадком». Економічну відсталість в пострадянських державах він пов'язує з нестачею взаємної довіри в суспільстві [11].

Дж. Коулмен відмічає, що «неоднорідність довіри, яка відображає її динамічну природу, зустрічається часто у групах економічних агентів, які взаємопов'язані між собою спільним соціальним капіталом». Згідно з Коулменом, довіра, як один із основних носіїв соціального капіталу, його найважливіший різновид, є, передусім, довготривалим ресурсом економічного зростання. Він розглядає довіру як функцію відносин між особами в межах відносно сталої системи зв'язків, яка базується на взятих ними на себе і виконанні взаємних зобов'язань, а також можливості застосування певних санкції відносно один одного. Взаємні зобов'язання є міжособистісним

ресурсом, який особи можуть використовувати за необхідності для досягнення певної мети [4, с. 122-139].

У розвиток думки американського політолога можна відмітити, що відповідно до положень теорії раціонального вибору довіра, правила можуть знижувати трансакційні витрати, про що зазначалося вище. Довіра, взаємні зобов'язання, які генеруються в соціальних мережах, є раціональним і вигідним форматом відносин, капіталом, який дає змогу забезпечувати доступ суб'єктів господарювання до ресурсів, різних видів благ. Підтримка між членами соціальних мережах низки тривалих міжособистісних зобов'язань є підґрунтям для їх трансформування в «генералізовану довіру». Тобто, в соціальних мережах «цінним придбанням» для суб'єктів господарювання є довіра, яка перетворюється в чинник досягнення ними успіху в господарській діяльності.

Результати проведеного в статті дослідження дали автору змогу сформулювати такі *висновки*.

З'ясовано, що в умовах становлення сучасної економіки знань важливого значення для економічного розвитку набуває довіра, яка є «ядром» соціального капіталу, неекономічним чинником, який сприяє: мінімізації трансакційних витрат, запобігає зайвим витратам та активізує обмін інформаційними потоками; узгодженій економічній взаємодії та плідній співпраці різних суб'єктів господарювання щодо отримання ними взаємної вигоди; отриманню фінансового і матеріального капіталів; досягненню успіху в підприємстві.

Встановлено, що дослідження аспектів довіри, її впливу на економічний розвиток і відносини співпраці економічних агентів віднесено до пріоритетних напрямів проведення наукових досліджень.

Перспективним напрямом проведення подальших розвідок є вивчення наукових підходів до визначення категорії довіри та її економічної сутності.

Список літератури

1. Давос: замість відновлення економіки обговорюють відновлення довіри // Бі-Бі-Сі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2013/01/130123_davos_lack_of_trust_az.shtml. – 2013. – 23 січ.
2. Геец В. М. Доверие как элемент социального капитала в экономическом развитии Украины / В. М. Геец // Эконом. теория. – 2010. – № 3. – С. 7–19.
3. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Дж. Эрроу // Thesis. – Т.1. – Вып. 2. – М., 1993. – С. 53–68.
4. Коулмэн Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулмэн // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139.
5. Ляско А. К. Проблема доверия в социально-экономической теории / А. К. Ляско. – М.: Ин-т экономики РАН, 2004. – 189 с.
6. Папієв М. Українська криза: криза довіри: / Михайло Папієв // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2008/11/14/168986>. – 2008. – 4 лист.

7. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала: гражданские традиции в современной Италии / Роберт Патнэм; пер. с англ. А. Захарова. – М.: Ad Marginem, 1996. – 288 с.
8. Сукачов В. В. Політична довіра як складова соціального капіталу громадянського суспільства: автореф. дис... канд. політ. наук: спец. 23.00.01 / В.В. Сукачов ; Дніпропетровський нац. ун-т. – Д., 2005. – 17 с.
9. Татарко А. Н. Социальный капитал: теория и психологические исследования: монография / А. Н. Татарко, Н. М. Лебедева. – М.: РУДН, 2009. – 233 с.
10. Шо Р. Б. Ключи к доверию в организации: результативность, порядочность, проявление заботы / Шо Роберт Брюс. – М.: Дело, 2000. – 272 с.
11. Что такое социальный капитал? Киевская лекция Френсиса Фукуямы: // День: ежедн. всеукр. газета. – 2006. – 17 окт. – № 177 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.day.kiev.ua/170573>.
12. Arrow K. J. Gifts and Exchanges / Kenneth J. Arrow // Philosophy & Public Affairs. – 1972. – Vol. 1 (No. 4). – P. 343–362.
13. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society / Francis Fukuyama. – IMF Working Paper WP/00/74, IMF Institute, 2000 (April). – 18 p.
14. Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / Oliver E. Williamson. – USA : New York: Free Press, 1975. – 286 p.

УДК 368

РОЛЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ

Шепілова В. Г.,

к.е.н., доцент

Безгінова Л. А.

к.е.н.,

Донецький державний університет управління

У статті проведено аналіз пенсійного страхування в Україні, розглянуто потенціал страхового ринку та його роль в реалізації реформи пенсійної системи.

Ключові слова: *пенсійне страхування, страховий ринок, страхові компанії, страхові премії, страхове відшкодування, страхування життя.*

В статтє проведено анализ пенсионного страхования в Украине, рассмотрен потенциал страхового рынка и его роль в реализации реформы пенсионной системы.

Ключевые слова: *пенсионное страхование, страховой рынок, страховые компании, страховые премии, страховое возмещение, страхование жизни.*

The article analyzes the pension insurance in Ukraine considers the potential of the insurance market and its role in the implementation of the reform of the pension system.

Key words: *pension insurance, insurance market, insurance companies, insurance premiums, insurance compensation, life insurance.*