

Рудан В. Я.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри фінансів, обліку та оподаткування імені С. Юрія,
Навчально-реабілітаційний заклад вищої освіти
«Кам'янець-Подільський державний інститут»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1357-9643>

Возьний К. З.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційної та соціокультурної діяльності,
Західноукраїнський національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0539-6836>

ДОВІРА ЯК ІНСТИТУЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ВІД СУСПІЛЬНИХ ОЧІКУВАНЬ ДО ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ

У статті обґрунтовано довіру як інституційний капітал інклюзивної економіки, що визначає горизонт контрактів, фінансове посередництво та мобілізацію внутрішніх заощаджень. Запропоновано розмежування структурного ядра довіри, сформованого якістю інститутів і повторюваним досвідом, та наративно-емоційної оболонки, чутливої до інформаційних і воєнних шоків. За даними Центру Разумкова виявлено регуляторно-посередницький розрив між довірою до НБУ і банків. Депозити домогосподарств оцінено у номінальному, доларовому та реальному вимірах: після дефляції за ІСЦ їх приріст у 2021–2025 рр. становив 30,9% проти 110,6% у гривневому номіналі. Історичний досвід кредитної кооперації та наративну економіку використано для пояснення стійкості й волатильності довіри в умовах війни. Емоційну регуляцію визначено потенційним модератором короткострокових змін довіри.

Ключові слова: довіра, інституційний капітал, інклюзивна економіка, фінансова інклюзія, банківська система, наративна економіка, емоційний інтелект, фінансова поведінка, економічне відновлення.

Vitalii Rudan

Educational and Rehabilitation Institution of Higher Education
“Kamianets-Podilskyi State Institute”

Kazymyr Voznyi

West Ukrainian National University

TRUST AS INSTITUTIONAL CAPITAL OF UKRAINE'S INCLUSIVE ECONOMY: FROM SOCIAL EXPECTATIONS TO FINANCIAL BEHAVIOUR

The article conceptualizes trust as institutional capital of an inclusive economy and examines its transformation in Ukraine under wartime conditions. The framework distinguishes a structural core of trust, accumulated through institutional performance, rule stability and repeated experience, from a narrative-emotional shell that reacts more rapidly to salient events, information flows and collective emotions. This distinction combines the social-capital approach with R. Shiller's narrative economics and evidence on emotion-driven decision making. The historical experience of Ukrainian credit cooperation is used to show how repeated rules, mutual responsibility and local self-organization can support trust-based financial interaction. The empirical part combines repeated surveys of the Razumkov Centre with National Bank of Ukraine data. It identifies a regulatory-intermediary asymmetry: by November 2025 the trust balance for the National Bank of Ukraine was positive, while that for commercial banks remained negative. Household hryvnia deposits are assessed in three dimensions: nominal hryvnia values, U.S. dollar equivalents and real values deflated by the cumulative consumer price index with December 2021 as the base. Between 2021 and 2025 nominal deposits increased by 110.6%, their U.S. dollar equivalent by 35.5%, and their real value by 30.9%. In 2022 and 2024 real growth was only 1.8% and 0.7%, respectively, demonstrating why nominal expansion cannot be interpreted as proportional growth in trust. Emotional intelligence is treated cautiously as a potential micro-level moderator of the conversion of wartime emotional shocks into institutional judgments, not as a substitute for institutional reliability. The results suggest that wartime trust may remain behaviorally resilient while survey judgments are volatile because structural institutional experience and fast-moving narratives operate on different time horizons. The study argues that inclusive recovery requires trustworthy institutions, transparent financial intermediation, consumer protection and monitoring of the depth, maturity and currency structure of financial participation.

Keywords: trust, institutional capital, inclusive economy, financial inclusion, banking system, narrative economics, emotional intelligence, financial behaviour, economic recovery.

Постановка проблеми та її актуальність.

У стандартній економічній аналітиці довіра часто залишається поза системою вимірюваних факторів, хоча майже кожна операція з відкладеним виконанням залежить від неї. Депозит передбачає довіру до банку й механізмів захисту вкладника; кредит – очікування виконання контракту; інвестиція – довіру до прав власності, суду та передбачуваності політики. Коли ці очікування слабшають, зростає попит на ліквідність, коротшає горизонт угод, а заощадження зміщуються до готівки, іноземної валюти та неформальних способів захисту. Отже, довіра впливає не лише на настрої, а й на строковість, структуру та канали руху фінансових ресурсів.

Для інклюзивної економіки довіра визначає, чи перетворюється формальний доступ до фінансової інфраструктури на реальну участь. Наявність рахунку або цифрового платежу не гарантує готовності заощаджувати, кредитуватися, страхувати ризики чи інвестувати. Непрозорі правила, страх втрати коштів і сумнів у захисті прав породжують фінансове самовиключення. Міжнародні дослідження підтверджують зв'язок довіри до банків із глибиною фінансової інклюзії, особливо для груп із цифровими та фінансовими обмеженнями [8, с. 104–123; 12].

Український контекст ускладнений війною, яка одночасно мобілізує суспільну кооперацію та підвищує мінливість інституційних оцінок. Соціологічні зрізи фіксують високу довіру до інститутів безпеки й волонтерського середовища поряд із дефіцитом довіри до частини політичних, судових та адміністративних інституцій [2, с. 99–114; 13, с. 461–471]. За таких умов середній показник довіри є недостатнім: важливо розрізняти її об'єкт, тривалість і чутливість до воєнного досвіду, інформаційних шоків та емоційних реакцій.

Фінансова система дає особливо показовий матеріал для розмежування оцінки інституції та фактичної поведінки. Під час повномасштабної війни банківська система зберегла операційну стійкість і не зазнала системної депозитної паніки [4], тоді як соціологічна недовіра до комерційних банків і надалі переважає. Користування банківськими послугами може підтримуватися гарантіями, платіжною необхідністю, дохідністю та відсутністю рівноцінних альтернатив, а тому не є тотожним довгостроковій інституційній довірі.

Відтак довіру доцільно розглядати як багаторівневий інституційний капітал, у якому повільно накопичуваний досвід якості правил взаємодії зі швидшими наративно-емоційними реакціями. Така оптика дозволяє пояснити, чому фінансова стійкість може співіснувати з недовірою, технологічний доступ – із неповною інклюзією, а позитивна динаміка

номінальних заощаджень – із значно слабшим зростанням їх реальної вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Економічне трактування довіри спирається на дослідження соціального капіталу та інституцій. Ф. Фукуяма розглядає довіру як соціокультурну передумову кооперації за межами вузьких родинних зв'язків і пов'язує її з організаційною спроможністю та економічною результативністю суспільства [10]. Л. Гуїзо, П. Сапієнца і Л. Зінгалес показали, що в середовищі з вищим соціальним капіталом домогосподарства активніше користуються формальними фінансовими інструментами [11, с. 526–556]. Водночас П. Сапієнца, А. Толдра-Сімаєс і Л. Зінгалес довели, що декларована в опитуваннях довіра відображає очікування щодо поведінки інших, але не є тотожною фактичному економічному вибору [18, с. 1313–1332].

Фінансовий вимір проблеми поглиблюють сучасні емпіричні праці. К. Ніколас, А. Таразі та Г. Озтюрк Данішман виявили позитивний зв'язок між узагальненою довірою та банківським кредитуванням, особливо за слабших формальних інститутів [16, с. 360–378]. А. Хейерт і Л. Вейль на мікроданих 28 країн підтвердили позитивний зв'язок довіри до банків із фінансовою інклюзією [12]. М.-К. Брукхофф, К. ван дер Круйсен і Я. де Гаан показали, що низькі цифрові навички й фінансові труднощі через дефіцит довіри здатні перетворювати цифровізацію на додатковий бар'єр [8, с. 104–123]. Global Findex, своєю чергою, підкреслює, що володіння рахунком не вичерпує змісту фінансової інклюзії [9].

Окремий напрям формують дослідження наративів та емоцій у прийнятті економічних рішень. Р. Шиллер у концепції наративної економіки показує, що суспільно значущі історії можуть швидко поширюватися, змінювати очікування та впливати на витрати й інвестиційні рішення [19, с. 967–1004]. Дж. Лернер, Є. Лі, П. Вальдесоло та К. Кассам доводять, що емоції систематично впливають на судження і вибір, а не є випадковим «шумом» раціонального рішення [14, с. 799–823]. У підході Дж. Майєра, П. Саловея та Д. Карузо емоційний інтелект пов'язаний зі здатністю розпізнавати, розуміти й регулювати емоції [15, с. 197–215], що створює підстави розглядати його як потенційний модератор короткострокової волатильності довіри.

В українській дискусії Р. Гриценко обґрунтовує значення довіри до монетарної політики та інституційної незалежності НБУ для інвестиційної привабливості відновлення [1, с. 45–66]. К. Кондов простежує перехід політичної довіри у 2022–2025 рр. від мобілізаційного піднесення до диференційованішого оцінювання інституцій [2, с. 99–114].

Особливо важливі для воєнного контексту результати Г. Гоха, А. Пондорфера та В. Школи: на українських даних вони встановили, що об'єктивний вплив насильницьких подій і суб'єктивний травматичний досвід пов'язані зі зниженням інституційної довіри, хоча просоціальна поведінка може змінюватися інакше [13, с. 461–471].

Історична перспектива доповнює сучасні дослідження. О. Медвідь і Г. Гриценко систематизують досвід української кредитної кооперації Східної Галичини наприкінці XIX – на початку XX ст., коли позичкові каси, кредитні товариства, кооперативні союзи та просвітницькі інституції поєднували фінансову взаємодопомогу з локальною самоорганізацією [3, с. 44–56]. Такий досвід важливий не як аргумент на користь незмінної «національної схильності» до довіри, а як свідчення того, що вона може відтворюватися через повторювані правила, взаємну відповідальність і близькість інституції до спільноти.

Попри значний масив праць, недостатньо опрацьованим залишається поєднання чотирьох вимірів: історично накопиченої інституційної пам'яті, нарративно-емоційної мінливості довіри під час війни, соціологічних оцінок конкретних фінансових інституцій та фактичної поведінки вкладників. Окремої уваги потребує коректна інтерпретація депозитної динаміки, оскільки номінальне зростання у гривні одночасно відображає інфляцію, девальвацію, зміну доходів, процентних ставок і платіжних звичок. Саме цей аналітичний розрив формує дослідницьку нішу статті.

Метою статті є обґрунтування довіри як інституційного капіталу інклюзивної економіки та оцінювання її трансформації в Україні через поєднання історико-інституційного, нарративно-емоційного і поведінкового вимірів із поглибленим аналізом довіри до фінансових інституцій та реальної динаміки заощаджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Довіру доцільно визначати як сформоване на основі досвіду, інформації та інституційних гарантій очікування економічного агента, що інша сторона або установа діятиме достатньо передбачувано для рішення з відкладеним результатом. На відміну від оптимізму, економічна довіра спирається на повторюваність правил, виконання контрактів, захист прав і відповідальність за порушення.

Економічна функція довіри полягає у скороченні витрат невизначеності. За її дефіциту сторони скорочують строк угод, підвищують вимоги до ліквідності й гарантій та уникають інструментів із відкладеним результатом. На макрорівні це проявляється у коротшій строковості заощаджень і кредитів, перевазі ліквідних активів та слабшому фінансовому

посередництві. Обґрунтована довіра, навпаки, дозволяє подовжувати горизонт контрактів і розширювати формальну фінансову участь [11, с. 526–556; 12; 16, с. 360–378].

У межах статті пропонується розрізняти п'ять рівнів довіри: суспільну – готовність до кооперації поза вузьким особистим колом; інституційну – довіру до правил, держави й судів; монетарно-регуляторну – до центрального банку та стабільності регуляторної політики; посередницьку – до банків та інших фінансових установ; поведінкову – фактичну готовність зберігати кошти, користуватися кредитом, платежами, страхуванням та інвестиційними інструментами.

Між цими рівнями немає автоматичної трансляції. Громадянин може довіряти НБУ, але скептично оцінювати банки; негативно ставитися до сектору загалом, але залишати кошти на рахунок через гарантії, зручність чи відсутність кращої альтернативи. Тому фактичне користування фінансовими послугами є необхідним, але недостатнім доказом глибокої довіри, що узгоджується з розмежуванням декларованої довіри та реальної поведінки [18, с. 1313–1332].

Історико-інституційний вимір показує, що довіра є не лише спадком культури, а й результатом організації взаємодії. Показовим українським прикладом є кредитна кооперація Східної Галичини кінця XIX – початку XX ст.: позичкові каси, кредитні товариства систем Шульце-Деліча і Райффайзена, Крайовий Союз Кредитовий та пов'язані з кооперативним рухом просвітницькі ініціативи створювали механізми фінансової взаємодопомоги і самоорганізації [3, с. 44–56]. У термінах Ф. Фукуями такий досвід ілюструє перетворення норм взаємності на організаційну спроможність [10].

Для пояснення одночасної стійкості й мінливості довіри пропонується розмежовувати її структурне ядро та нарративно-емоційну оболонку. Структурне ядро накопичується повільно через досвід виконання правил, захист прав, якість послуг і повторюваність інституційної поведінки. Нарративно-емоційна оболонка змінюється швидше під впливом резонансних подій, новин, чуток, суспільних історій і колективних емоцій. Підхід Р. Шиллера дає підстави розглядати поширені нарративи як самостійний канал зміни економічних очікувань і поведінки [19, с. 967–1004].

В умовах війни вага швидкого компонента зростає: страх, тривога, гнів і відчуття загрози можуть змінювати оцінку ризику швидше, ніж фундаментальні характеристики інституції. Емоції системно впливають на судження і вибір [14, с. 799–823], а досвід воєнної травматизації в Україні пов'язаний зі зниженням інституційної довіри [13, с. 461–471]. Емоційний інтелект тут не вимірюється емпірич-

но, але розглядається як потенційний модератор, де здатність розпізнавати й регулювати емоції може стримувати перенесення короткострокового шоку на довгострокову оцінку інституцій [15, с. 197–215].

Емпіричний блок поєднує повторні опитування Центру Разумкова, статистику НБУ щодо депозитів домашніх господарств і офіційні макроекономічні показники. Динаміка депозитів оцінюється у номінальному гривневому, доларовому та реальному гривневому вимірах. Для залишків на кінець року застосовано накопичений ІСЦ «грудень до грудня», база – грудень 2021 р. Такий підхід не перетворює депозити на індекс довіри, але відокремлює частину приросту, зумовлену інфляцією та курсовою зміною.

Найбільш показовим є зіставлення довіри до НБУ та комерційних банків. Листопадове дослідження Центру Разумкова 2025 р. містить порівнянну динаміку за липень–серпень 2021 р., вересень 2024 р., вересень і листопад 2025 р. [7], що дозволяє відокремити довоєнний стан від воєнних зрізів (табл. 1).

Перша закономірність – перехід довіри до НБУ з від’ємної у позитивну зону. Баланс довіри–недовіри змінився з –31,0 в. п. у 2021 р. до +17,1 в. п. у листопаді 2025 р.; частка довіри зросла з 29,1 до 53,9%, а недовіри скоротилася з 60,1 до 36,8% [7]. Зміна відбувалася на тлі безперервної роботи платіжної системи, збереження банківської стійкості та підвищення ролі регулятора під час війни, хоча наведені дані не дозволяють розкласти ефект за окремими причинними чинниками.

Друга закономірність – повільніше відновлення довіри до комерційних банків. Її баланс покращився з –52,5 до –14,8 в. п., а частка довіри зросла з 18,2 до 35,1%, проте 49,9% респондентів у листопаді 2025 р. усе ще не довіряли банкам [7]. Виникає регуляторно-посередницький розрив, за якого суспільна оцінка центрального банку вже позитивна, а комерційного сегмента – від’ємна.

У листопаді 2025 р. різниця між балансами довіри до НБУ (+17,1) і банків (–14,8) сягнула 31,9 в. п. Це означає, що довіра до правил і регулятора не повністю транслюється на установи щоденної взаємодії з клієнтом. Для економічної політики такий

розрив важливіший за усереднений показник «довіри до фінансової системи», оскільки локалізує її слабку ланку.

Траєкторія на рис. 1 одночасно фіксує загальне відновлення фінансової довіри порівняно з 2021 р. та стійкий розрив між регулятором і комерційними посередниками.

Фінансову асиметрію варто інтерпретувати у ширшій конфігурації. У листопаді 2025 р. ЗСУ довіряли 92% опитаних, ДСНС – 86%, волонтерським організаціям – 81%, тоді як державному апарату, Верховній Раді, Уряду й судам переважно не довіряли [7]. Отже, українська довіра секторно диференційована. Слабкість правового та адміністративного середовища підвищує ризик довгострокових контрактів, тому фінансова довіра є частиною ширшого інституційного ланцюга, а не автономним продуктом банківської комунікації [17].

Зіставлення соціологічних оцінок із поведінкою вкладників потребує коригування номінальної депозитної динаміки. За високої інфляції збільшується номінальний масштаб доходів, трансфертів і залишків на рахунках, а девальвація змінює зовнішню вартість гривневих заощаджень. Тому в дослідженні гривневі депозити зіставлено не лише з їх доларовим еквівалентом, а й дефльовано за накопиченим ІСЦ. Річні темпи інфляції «грудень до грудня» становили 26,6% у 2022 р., 5,1% у 2023 р., 12,0% у 2024 р. і 8,0% у 2025 р. [5].

За даними НБУ, гривневі депозити домашніх господарств зросли з 506,98 млрд грн наприкінці 2021 р. до 1067,86 млрд грн наприкінці 2025 р., або на 110,6%. Їх доларовий еквівалент за офіційним курсом на кінець року збільшився з 18,59 до 25,19 млрд дол. США – на 35,5%. Після дефлювання на накопичений ІСЦ реальний обсяг депозитів у цінах грудня 2021 р. зріс з 506,98 до 663,49 млрд грн, тобто лише на 30,9% [5; 6]. Таким чином, інфляційне коригування ще більше звужує розрив між враженням від номінальної динаміки та фактичною зміною внутрішньої купівельної спроможності заощаджень.

Річна траєкторія виявляє неоднорідність процесу. У 2022 р. за номінального приросту гривневих depo-

Таблиця 1

Динаміка довіри до НБУ та комерційних банків у 2021–2025 рр., % опитаних

Інституція / показник	Лип.–серп. 2021	Вересень 2024	Вересень 2025	Листопад 2025
НБУ: довіряють	29,1	50,2	49,4	53,9
НБУ: не довіряють	60,1	39,4	43,2	36,8
НБУ: баланс довіри–недовіри	–31,0	+10,8	+6,2	+17,1
Комерційні банки: довіряють	18,2	29,3	31,0	35,1
Комерційні банки: не довіряють	70,7	54,9	55,1	49,9
Комерційні банки: баланс довіри–недовіри	–52,5	–25,6	–24,1	–14,8

Примітка: Баланс визначено Центром Разумкова як різницю між частками тих, хто довіряє, і тих, хто не довіряє

Джерело: складено авторами за матеріалами Центру Разумкова [7]

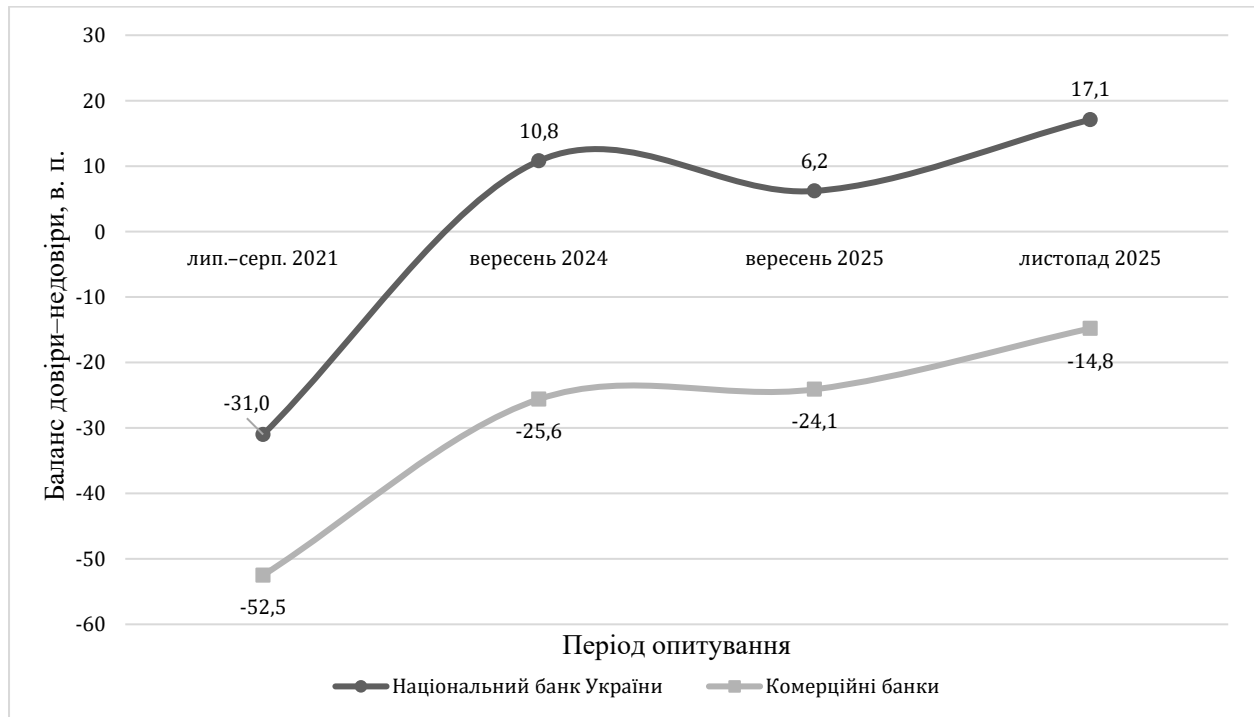


Рис. 1. Баланс довіри–недовіри до Національного банку України та комерційних банків у 2021–2025 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Центру Разумкова [7]

зитів на 28,9% їх реальний обсяг збільшився лише на 1,8%, а доларовий еквівалент скоротився на 3,9%. У 2024 р. номінальний приріст 12,7% відповідав лише 0,7% реального зростання та 1,9% приросту в доларовому еквіваленті. Натомість у 2023 і 2025 рр. реальний приріст був відчутнішим – 15,8% та 10,3% відповідно. Порівняльні результати наведено в табл. 2.

Три виміри депозитної динаміки формують різні аналітичні сигнали. Номінальний індекс майже безперервно віддаляється від двох скоригованих траєкторій, тоді як реальний і доларовий індекси значно повільніше виходять за довоєнну базу. Дефлювання не усуває впливу зміни доходів, трансфертів, про-

центних ставок і структури власників коштів, але дозволяє не приписувати інфляційному приросту властивостей довіри.

Між короткостроковою стійкістю та довгостроковою довірою існує поведінковий розрив. У листопаді 2025 р. банкам довіряли 35,1% респондентів, а 49,9% не довіряли [7], попри зростання реальних депозитів. Користування банками може підтримуватися гарантіями, платіжною функцією, зручністю та дохідністю; глибша довіра виявляється у готовності приймати довший строк і ширший набір фінансових ризиків. Опитувальна довіра не тотожна фактичному вибору [18, с. 1313–1332], хоча пов'язана з глибиною фінансової інклюзії [12].

Таблиця 2

Динаміка гривневих депозитів домашніх господарств у номінальному, валютно-скоригованому та реальному вимірах у 2021–2025 рр.

Рік	Депозити, млрд грн	Доларовий еквівалент, млрд дол. США	Реальні депозити, млрд грн у цінах грудня 2021 р.	Індекси 2021=100: номінал / дол. екв. / реальний обсяг
2021	506,98	18,59	506,98	100,0 / 100,0 / 100,0
2022	653,34	17,87	516,07	128,9 / 96,1 / 101,8
2023	795,49	20,94	597,86	156,9 / 112,7 / 117,9
2024	896,81	21,33	601,79	176,9 / 114,8 / 118,7
2025	1 067,86	25,19	663,49	210,6 / 135,5 / 130,9

Примітка: реальний обсяг визначено дефлюванням залишків на кінець року за накопиченим ІСЦ «грудень до грудня»; база – грудень 2021 р. = 100. Доларовий еквівалент розраховано за офіційним курсом НБУ на кінець відповідного року.

Джерело: розраховано авторами за даними Національного банку України [5; 6]

Інклюзивна економіка вимагає оцінювати не лише середній рівень довіри, а й її розподіл. Люди з низькими доходами, обмеженими цифровими навичками, інвалідністю, статусом ВПО, досвідом втрати житла чи заощаджень мають вищу ціну помилки й можуть швидше виходити з формальних фінансів під впливом негативного досвіду або інформаційного шоку.

Брукхофф, ван дер Круйсен і де Гаан показують, що низькі цифрові навички та фінансові труднощі пов'язані з нижчою довірою до платіжної системи й банківських сервісів [8, с. 104–123], а Хейерт і Вейль підтверджують позитивний зв'язок довіри до банків із фінансовою інклюзією для різних соціально-демографічних груп [12]. Отже, довіра є параметром доступності нарівні з ціною, інфраструктурою та цифровою компетентністю.

Фінансова інклюзія має щонайменше дві межі: технологічну – можливість отримати послугу – та інституційну – готовність передати кошти установі, контракт із якою сприймається як справедливий і захищений. Друга межа пояснює фінансове самовиключення навіть за розвиненої цифрової інфраструктури і набуває додаткової ваги під час війни, коли емоційна ціна ризику зростає.

Для відновлення ця відмінність принципова, оскільки довіра розширює базу формальних заощаджень, полегшує використання кредиту, страхування та інших фінансових інструментів, а також знижує залежність домогосподарств від готівки й неформального фінансування. Тому вона має не лише стабілізаційну, а й розподільчу функцію – визначає, хто реально включений у фінансові можливості економіки [9].

У табл. 3 узагальнено багаторівневу архітектуру довіри. Її призначення – не п-обудова рейтингу, а розмежування механізмів, через які дефіцит довіри переходить у фінансове самовиключення та короткий горизонт рішень.

Для економічної політики довіра не може бути продуктом комунікаційної кампанії. Вона накопичується через повторювану відповідність між обіцяною й результатом, а тому предметом політики має бути довіроздатність інституцій: передбачуваність правил, якість виконання функцій, підзвітність і реальний захист прав [17].

Перший напрям – збереження довіри до НБУ через інституційну незалежність, послідовну монетарну політику та зрозуміле пояснення компромісів між інфляцією, валютним курсом, фінансовою стабільністю і кредитною активністю. Довіра тут означає не схвалення кожного рішення, а впевненість у стабільності мандата і процедур [1, с. 45–66; 17].

Другий напрям – скорочення регуляторно-посередницького розриву. Для банків наступним етапом після доведеної воєнної операційної стійкості має стати якість клієнтського досвіду: прозорі тарифи, зрозумілі умови кредиту, швидке врегулювання шахрайства й помилок, доступність сервісів і право клієнта на пояснення. Саме такі характеристики перетворюють формальний доступ на довірчу участь [8; 12].

Третій напрям – відновлення довіри до правового середовища. Переважна недовіра до судів і державного апарату [7] підвищує ризик довгострокових контрактів незалежно від банківських нормативів. Мобілізація приватного капіталу для відновлення буде обмеженою, доки економічні агенти сумніва-

Таблиця 3

Багаторівнева архітектура довіри та її економічні наслідки

Рівень довіри	Основний об'єкт	Економічна функція	Ризик за дефіциту довіри	Пріоритет політики
Суспільна	інші люди, професійні й громадські мережі	кооперація поза вузьким колом	замикання в неформальних мережах, вищі трансакційні витрати	освіта, взаємодія, чесна комунікація
Інституційна	правила, суди, органи влади	захист контрактів, передбачуваність політики	короткий горизонт рішень, тінізація, відтік капіталу	верховенство права, підзвітність, стабільність правил
Монетарно-регуляторна	НБУ, платіжна і регуляторна рамка	довіра до гривні, розрахунків і нагляду	валютна втеча, слабша трансмісія політики	незалежність НБУ, послідовність рішень, доказова комунікація
Посередницька	банки та інші фінансові установи	заощадження, кредит, страхування, платежі	самовиключення з формальних фінансів, короткі строки	прозорі умови, захист споживача, доступні канали скарг
Поведінкова	вибір домогосподарств і бізнесу	фактична участь у фінансовій системі	низька глибина користування попри формальний доступ	моніторинг строків, валюти, продуктів і групових розривів

Джерело: авторська систематизація на основі [8; 10–19] та результатів аналізу матеріалів Центру Разумкова [7]

ються у захисті договору, можливості оскарження та передбачуваності регулювання [17].

Четвертий напрям – перехід від моніторингу доступу до моніторингу довірчої участі. Поряд із кількістю рахунків і платежів доцільно відстежувати реальну та валютну динаміку заощаджень, їх строковість, користування кредитом і страхуванням, скарги та швидкість їх врегулювання, а також відмінності між віковими, дохідними, територіальними й уразливими групами.

П'ятий напрям – управління наративно-емоційною волатильністю без підміни інституційних реформ комунікацією. Воєнні події й травматичний досвід можуть швидко змінювати інституційні оцінки [13, с. 461–471], а емоції – фінансовий вибір [14, с. 799–823]. Тому кризова комунікація має бути швидкою й доказовою, а фінансову грамотність доцільно доповнювати навичками емоційної саморегуляції та розпізнавання маніпулятивних наративів. Емоційний інтелект є потенційним модератором реакції на шок, але не замінює прозорих правил і захисту прав [15, с. 197–215; 19, с. 967–1004].

Довіра має поєднуватися з контролем. Воєнна мобілізація демонструє здатність суспільства швидко надавати кредит довіри функціонально необхідним інституціям, але саме швидкість такої мобілізації робить важливими механізми підзвітності. Для інклюзивної економіки продуктивною є обґрунтована довіра, сумісна з ефективним оскарженням, прозорістю рішень і участю громадян [17].

Висновки. Довіра є інституційним капіталом, що визначає вартість невизначеності, горизонт контрактів, готовність користуватися формальними фінансовими інструментами та здатність економіки мобілізувати внутрішні ресурси. Для пояснення її динаміки доцільно розмежовувати структурне ядро, яке повільно накопичується через інституційну результативність, і наративно-емоційну оболонку, здатну швидко змінюватися під впливом подій, інформації та емоцій.

Історичний досвід української кредитної кооперації засвідчує, що довіра може інституційно відтворюватися через локальну самоорганізацію, взаємну

відповідальність і повторювані правила. Водночас історична пам'ять не є механічним детермінантом сучасної поведінки, адже її економічний вплив значною мірою реалізується через актуалізацію наративів і оцінку поточної довіроздатності інституцій.

Матеріали Центру Разумкова засвідчують суттєву зміну фінансової довіри: баланс щодо НБУ зріс із –31,0 в. п. у 2021 р. до +17,1 в. п. у листопаді 2025 р., а щодо комерційних банків – із –52,5 до –14,8 в. п. Розрив між регулятором і банківськими посередниками наприкінці 2025 р. становив 31,9 в. п., що фіксує неповну трансляцію довіри від правил системи до щоденної взаємодії з клієнтом.

Дефлювання депозитної динаміки істотно уточнює висновок про поведінкову довіру. У 2021–2025 рр. гривневі депозити домашніх господарств зросли номінально на 110,6%, у доларовому еквіваленті – на 35,5%, а в реальному вимірі, у цінах грудня 2021 р., – лише на 30,9%. У 2022 і 2024 рр. реальний приріст становив відповідно 1,8% та 0,7%, хоча номінальні залишки зростали значно швидше. Тому депозитний приріст свідчить про збереження банківського каналу заощаджень, але не може бути самодостатнім доказом пропорційного посилення довіри.

Для інклюзивного відновлення предметом політики має бути довіроздатність інституцій: незалежність і передбачуваність НБУ, прозорість банків та захист споживача, правова визначеність, доступність сервісів для вразливих груп і моніторинг не лише формального доступу, а й реальної глибини фінансової участі. Комунікаційна політика повинна враховувати наративно-емоційний канал, але не підмінити ним інституційні зміни.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на поєднання мікроданих опитувань із фінансовою поведінкою домогосподарств, індикаторами воєнного досвіду та психологічними характеристиками. Перспективним є емпіричне тестування того, чи модерує емоційний інтелект зв'язок між травматичним або інформаційним шоком і зміною інституційної довіри, а також аналіз поширення фінансових наративів у цифровому середовищі.

Література:

1. Гриценко Р. Інституціоналізація довіри до монетарної політики як інструмент залучення інвестицій для відновлення економіки України. *Економічна теорія*. 2024. № 2. С. 45–66. DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2024.02.045>
2. Кондов К. В. Динаміка довіри українців до політичних інститутів в умовах війни (2022–2025). *Український соціум*. 2025. № 3(94). С. 99–114. DOI: <https://doi.org/10.15407/socium2025.03.099>
3. Медвідь О., Гриценко Г. Українська кредитна кооперація у Східній Галичині наприкінці XIX – на початку XX ст.: історіографія дослідження. *Проблеми гуманітарних наук. Серія Історія*. 2022. Вип. 11/53. С. 44–56. DOI: <https://doi.org/10.24919/2312-2595.11/53.268677>
4. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність. Грудень 2025 року. Київ, 2025. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2025-H2.pdf
5. Національний банк України. Макроекономічні показники. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators>

6. Національний банк України. Статистика фінансового сектору: грошово-кредитна та фінансова статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>
7. Центр Разумкова. Оцінка ситуації в країні, довіра до соціальних інститутів, оцінка проблем, що існують в українському суспільстві (листопад 2025 р.). 16.12.2025. URL: <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-sytuatsii-v-kraini-dovira-do-sotsialnykh-instytutiv-otsinka-problem-shcho-isnuut-v-ukrainskomu-suspilstvi-lystopad-2025r>
8. Broekhoff M.-C., van der Cruysen C., de Haan J. Towards financial inclusion: Trust in banks' payment services among groups at risk. *Economic Analysis and Policy*. 2024. Vol. 82. P. 104–123. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eap.2024.02.038>
9. Demirgüç-Kunt A., Klapper L., Singer D., Ansar S. The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19. Washington, DC: World Bank, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1897-4>
10. Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press, 1995. 457 p.
11. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. The Role of Social Capital in Financial Development. *American Economic Review*. 2004. Vol. 94, No. 3. P. 526–556. DOI: <https://doi.org/10.1257/0002828041464498>
12. Heyert A., Weill L. Trust in banks and financial inclusion: Micro-level evidence from 28 countries. *Economic Systems*. 2025. Vol. 49, No. 1. Article 101248. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2024.101248>
13. Hoch G., Pondorfer A., Shkola V. Conflict and social capital: Evidence from the Russian War against Ukraine. *Journal of Comparative Economics*. 2025. Vol. 53, No. 2. P. 461–471. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jce.2025.02.002>
14. Lerner J. S., Li Y., Valdesolo P., Kassam K. S. Emotion and Decision Making. *Annual Review of Psychology*. 2015. Vol. 66. P. 799–823. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115043>
15. Mayer J. D., Salovey P., Caruso D. R. Emotional Intelligence: Theory, Findings, and Implications. *Psychological Inquiry*. 2004. Vol. 15, No. 3. P. 197–215. DOI: https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1503_02
16. Nicolas C., Tarazi A., Ozturk Danisman G. Disentangling the effect of Trust on Bank Lending. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2023. Vol. 210. P. 360–378. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2023.04.021>
17. OECD. OECD Survey on Drivers of Trust in Public Institutions – 2024 Results: Building Trust in a Complex Policy Environment. Paris: OECD Publishing, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1787/9a20554b-en>
18. Sapienza P., Toldra-Simats A., Zingales L. Understanding Trust. *The Economic Journal*. 2013. Vol. 123, No. 573. P. 1313–1332. DOI: <https://doi.org/10.1111/ecoj.12036>
19. Shiller R. J. Narrative Economics. *American Economic Review*. 2017. Vol. 107, No. 4. P. 967–1004. DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.107.4.967>

References:

1. Hrytsenko, R. (2024). Institutionalization of confidence in monetary policy as a tool for attracting investments for the recovery of Ukraine's economy. *Economic Theory*, no. 2, pp. 45–66. DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2024.02.045>
2. Kondov, K. V. (2025). Dynamics of Ukrainians' trust in political institutions in the context of war (2022–2025). *Ukrainian Society*, no. 3(94), pp. 99–114. DOI: <https://doi.org/10.15407/socium2025.03.099>
3. Medvid, O., & Hrytsenko, H. (2022). Ukrainian credit cooperation in Eastern Galicia at the end of the nineteenth and beginning of the twentieth century: Historiography of the study. *Problems of Humanities. History Series*, no. 11/53, pp. 44–56. DOI: <https://doi.org/10.24919/2312-2595.11/53.268677>
4. National Bank of Ukraine. (2025). Financial Stability Report. December 2025. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2025-H2.pdf
5. National Bank of Ukraine. (2026). Macroeconomic indicators. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators>
6. National Bank of Ukraine. (2026). Financial sector statistics: Monetary and financial statistics. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial>
7. Razumkov Centre. (2025). Assessment of the situation in the country, trust in social institutions, and assessment of problems in Ukrainian society (November 2025). Available at: <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-sytuatsii-v-kraini-dovira-do-sotsialnykh-instytutiv-otsinka-problem-shcho-isnuut-v-ukrainskomu-suspilstvi-lystopad-2025r>
8. Broekhoff, M.-C., van der Cruysen, C., & de Haan, J. (2024). Towards financial inclusion: Trust in banks' payment services among groups at risk. *Economic Analysis and Policy*, no. 82, pp. 104–123. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eap.2024.02.038>
9. Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Ansar, S. (2022). The Global Findex Database 2021: Financial Inclusion, Digital Payments, and Resilience in the Age of COVID-19. World Bank. DOI: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1897-4>
10. Fukuyama, F. (1995). Trust: The social virtues and the creation of prosperity. Free Press.
11. Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, no. 94(3), pp. 526–556. DOI: <https://doi.org/10.1257/0002828041464498>
12. Heyert, A., & Weill, L. (2025). Trust in banks and financial inclusion: Micro-level evidence from 28 countries. *Economic Systems*, no. 49(1), 101248. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2024.101248>
13. Hoch, G., Pondorfer, A., & Shkola, V. (2025). Conflict and social capital: Evidence from the Russian War against Ukraine. *Journal of Comparative Economics*, no. 53(2), pp. 461–471. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jce.2025.02.002>

14. Lerner, J. S., Li, Y., Valdesolo, P., & Kassam, K. S. (2015). Emotion and decision making. *Annual Review of Psychology*, no. 66, pp. 799–823. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115043>
15. Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2004). Emotional intelligence: Theory, findings, and implications. *Psychological Inquiry*, 15(3), 197–215. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1503_02
16. Nicolas, C., Tarazi, A., & Ozturk Danisman, G. (2023). Disentangling the effect of trust on bank lending. *Journal of Economic Behavior & Organization*, no. 210, pp. 360–378. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2023.04.021>
17. OECD. (2024). OECD Survey on Drivers of Trust in Public Institutions – 2024 Results: Building Trust in a Complex Policy Environment. OECD Publishing. DOI: <https://doi.org/10.1787/9a20554b-en>
18. Sapienza, P., Toldra-Simats, A., & Zingales, L. (2013). Understanding trust. *The Economic Journal*, no. 123(573), pp. 1313–1332. DOI: <https://doi.org/10.1111/ecoj.12036>
19. Shiller, R. J. (2017). Narrative economics. *American Economic Review*, no. 107(4), pp. 967–1004. DOI: <https://doi.org/10.1257/aer.107.4.967>

Дата надходження статті: 16.08.2026

Дата прийняття статті: 12.09.2026

Дата публікації статті: 07.10.2026