

Доверие в экономике: что это, как работает и для чего нужно?

УДК 330.8:316.6

Ключевые слова:
доверие; социальный капитал; ожидание; устойчивый экономический рост; коммуникационная политика.

Категория «доверие» прочно вошла в экономическую науку. Многочисленные исследования подтверждают, что реализация любых экономических мер должна быть согласована с социальными, политическими, поведенческими аспектами общества. Доказано, что наряду с другими факторами (труд, капитал, уровень развития человеческого капитала и технологий, институциональная среда и др.) доверие оказывает значительное влияние на экономический рост и повышение благосостояния населения [6; 17; 20 и др.].

Доверие – что это?

Что же такое доверие и каким образом оно влияет на экономические процессы?

В социальной психологии доверие предполагает положительные установки по отношению к другому субъекту, основанные на уверенности в порядочности данного субъекта, его компетентности и намерениях действовать рационально. Доверие считается основой всех социальных институтов [21]. Общественное доверие/недоверие представляет собой совокупность установок отдельных индивидуумов. Общественное доверие шире межличностного доверия, которое проявляется в отношении семьи, близкого круга друзей и родственников, коллег, отдельных социальных групп.

Итак, доверие – это, прежде всего, поведенческая характеристика, что объясняет его непостоянность, сложность завоевания и удержания. И, тем не менее, большинству экономических агентов присуще последовательное поведение, основанное на потребности доверять контрагентам и институтам власти.

Влияние доверия на экономический рост

Роль коллективного доверия в обеспечении экономического роста можно объяснить с двух позиций. Во-первых, как справедливо отмечал К. Эрроу, практически каждая коммерческая операция содержит в себе элемент доверия, особенно если она занимает определенный период времени [7, с. 357]. Ни в каком контракте невозможно прописать все возможные сценарии, поэтому успех любой сделки всегда полагается на доверие, в то же время контракты обеспечивают гарантии, создавая такие условия, при которых выполнение обязательств предпочтительней последствий их невыполнения.

Во-вторых, доверие, честность и сотрудничество в профессиональной и бизнес-среде выступают основой социального капитала, наращивание которого непременно ведет к наращиванию потенциала экономики: прочные отношения солидарности и доверия формируют социальное равновесие с высокой степенью кооперации, вовлеченности граждан, благосостояния общества [2].

Свой вклад в экономическое развитие доверие вносит опосредованно, неявно присутствуя в отношениях между контрагентами при совершении экономических транзакций [20]. Во-первых, доверие играет первоочередную роль в таких важных для экономического развития процессах, как инвестиции и инновации, которым, однако, присуща неопределенность ввиду наличия проблемы морального риска и ряда трудностей, связанных с исполнением контрактов. Во-вторых, как показали Я. Алган и П. Чакус, почти третья

часть межстрановых различий в совокупной факторной производительности объясняется различиями в уровне общественного доверия [6]. Способствуя взаимодействию и кооперации людей, доверие создает благоприятные условия для развития государственных и частных предприятий за счет возможностей децентрализации ресурсов и полномочий. Ученые отмечают, что при низком уровне общественного доверия экономика, вероятнее, будет ориентирована на те секторы, которые не требуют высокой степени децентрализации при принятии решений. В то же время отрасли, нацеленные на инновации и внедрение передовых технологий (например, IT-сектор), должны предоставлять своим сотрудникам возможности для самостоятельного принятия решений и использования индивидуальных нестандартных подходов к выполнению поставленных задач. То есть для развития более сложных и конкурентных отраслей необходим больший уровень общественного доверия.

К. Бьорнсков считает, что доверие оказывает значимое влияние на экономический рост через управление экономикой и наличие качественной системы образования [9]. Трансмиссия через канал управления экономикой объясняется тем, что в условиях высокого уровня доверия к политикам последние будут стремиться оправдать это доверие и соответствовать ожиданиям населения. В результате повысится их подотчетность и эффективность принимаемых решений за счет наличия больших возможностей для внедрения политических новшеств. Считается, что эффективное управление ведет к повышению совокупной факторной

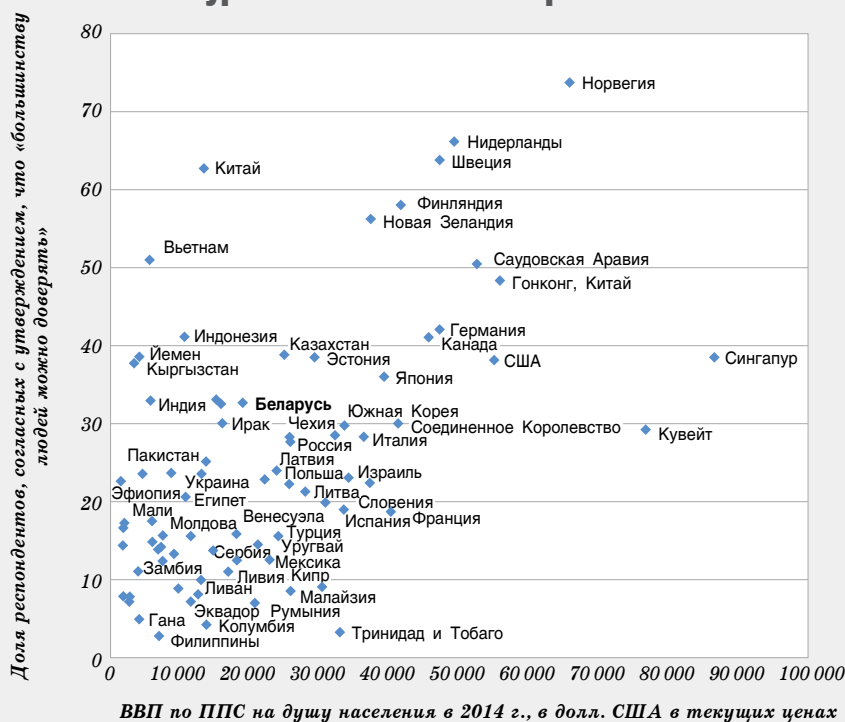
производительности, которая является одним из важнейших факторов экономического роста.

Влияние доверия на уровень образования можно рассматривать с позиций спроса и предложения рабочей силы. С одной стороны, доверие повышает возможности получения качественного образования и пополнения рынка труда квалифицированными кадрами. С другой – в условиях повышения общего уровня доверия в обществе возрастает запрос на высокообразованных сотрудников, которым можно делегировать выполнение сложных задач, полагаясь лишь на доверие к опыту и компетенции своих подчиненных. В результате повышается производительность труда и создаются стимулы для увеличения инвестиций, что ведет к экономическому росту.

Доверие напрямую связано с понятием социального капитала, впервые введенного Пьером Бордью [11]. Он считал, что социальный капитал, подобно человеческому капиталу, – это атрибут индивида, его способность продуктивно взаимодействовать с обществом вокруг. Однако этот индивидуальный атрибут зависит от характеристик общества вокруг. В обществе с более высоким уровнем доверия людям проще накопить высокий уровень социального капитала. Социальный капитал влияет на экономический рост как напрямую, повышая эффективность транзакций, так и опосредованно, например, улучшая политические институты и их эффективность [24]. Социальный капитал способствует накоплению человеческого капитала, содействует финансовому развитию через общественное доверие и социальные нормы, а также развивает сетевое взаимодействие между фирмами, которое способствует распространению бизнес- и технологических инноваций [13].

Для измерения уровня доверия и, как следствие, социального капитала, ученые-экономисты полагаются на данные опросов о ценностях. Такие данные показывают большие межстрановые различия в уровне доверия. Так, с утверждением «людям можно

Взаимосвязь общественного доверия* и уровня экономического развития



Примечание. Составлено авторами на основе данных Всемирного банка и World Values Survey [15; 19].

Рисунок

доверять» согласны более 60% населения в скандинавских странах и менее 10% населения в некоторых странах Латинской Америки [19]. При этом уровень доверия положительно связан с уровнем экономического развития (рисунок).

Факторы формирования общественного доверия

В странах с сильной экономической уровень общественного доверия достаточно высок и объясняется последовательностью проводимой властями политики, социальной стабильностью и деловой уверенностью [8]. В странах с более слабой экономикой, как правило, высоки инфляционные и девальвационные ожидания, отсутствует доверие к национальной валюте и к органам власти.

На доверие влияет исторически сформированный опыт социума, так называемый «культурный код», а также реалии, ежедневный опыт общения вну-

три социума. По оценкам, для того чтобы в обществе сформировалось доверительное отношение к властям и к национальной валюте, требуется смена не менее двух поколений (то есть не менее 40–50 лет) в условиях отсутствия существенных экономических потрясений [4].

При этом доверие не возникает само по себе, оно не первично. Доверие формируется в обществе, которое способно его обеспечить и поддержать, развивается параллельно с развитием общества, под влиянием складывающихся в нем моральных устоев, а также норм и правил, закрепленных в законодательстве, т. е. развития институциональной среды и в конечном итоге отражает состояние общества в целом [3; 23].

Есть исследования, свидетельствующие о том, что в вопросах доверия влияние институтов может оказаться даже сильнее культурного кода, а динамика доверия в обществе будет позитивной вслед за повышением качества его

* Для каждой страны приведены последние доступные данные по уровню общественного доверия.

институтов [4]. Л. Ванг и П. Гордон считают, что для укрепления доверия институциональные реформы должны быть направлены в первую очередь на повышение эффективности формальных механизмов контроля.

Так, сильная правовая система способна защитить общественное доверие от разрушения, препятствуя изменениям в общественных связях в случае неблагоприятного шока. Качественное образование способствует повышению общего уровня интеллекта, что, в свою очередь, может, во-первых, повысить склонность людей вести себя менее эгоистично и подчиняться принятым в обществе нормам. Во-вторых, образованным людям проще понять намерения своих контрагентов, органов управления и ориентироваться в сложных ситуациях, что позволяет им проявлять большее доверие [12].

Доверие в Беларуси

Белорусское общество характеризуется невысоким уровнем доверия. По результатам социологического исследования «Ценности населения Беларуси» [5], большая часть населения (51,9%) склонна не доверять окружающим, при этом только 14,5% проявляют высокий уровень доверия. Международные исследования показывают похожие результаты, в соответствии с которыми [19] только 32,6% населения Беларуси согласны с утверждением «людям можно доверять». Тем не менее, как видно из *рисунка*, уровень доверия в Беларуси выше среднего для ее уровня дохода. Кроме того, стоит отметить позитивные тенденции: предварительные данные исследования European Values Survey – 2017, которое следует методологии WVS, показали, что в Беларуси с этим утверждением согласны уже 40% населения.

Близкий круг общения, а соответственно, и доверия для большинства белорусов включает в себя членов семьи, друзей, а также коллег и соседей. Согласно EVS-2017, только 20% белорусов склонны полностью или частично доверять незнакомцам. Этот показатель ниже, чем во всех странах выборки (31,4%) или, например, в одном из лидеров по уровню

доверия – в Швеции (84,5%). Это дает основания полагать, что на пути обеспечения высоких темпов экономического роста сегодня стоят не только экономические факторы, но и исторически сложившиеся культурные особенности, выражающиеся в низком уровне общественного доверия.

При этом в белорусском обществе отмечается нехарактерный для других стран региона высокий уровень доверия Правительству и госслужащим [1]. Этот уровень доверия во многом сложился благодаря низким потерям от переходного периода в 1990-х гг., быстрому росту для всех в 2000-х гг., а также благодаря отсутствию бытовой коррупции. Такой высокий уровень доверия властям делает проводимую политику эффективнее и может стать основой экономического роста в будущем.

Доверие властям и эффективность экономической политики на примере центральных банков

Доверие повышает предсказуемость эффектов от принятия властями тех или иных решений, в то время как отсутствие доверия закономерно ведет к снижению интенсивности институциональных взаимодействий. Решающую роль в повышении доверия играет коммуникационная политика органов государственной власти.

В настоящее время наиболее наглядным примером важности и действенности коммуникаций выступает наблюдаемая трансформация деятельности центральных банков. Начавшийся в XX в. переход к политике таргетирования инфляции потребовал большего уровня независимости центральных банков в реализации денежно-кредитной политики. Вслед за этим в деятельности центральных банков наступила эпоха активных коммуникаций.

Экономисты Банка Англии считают, что для успешной коммуникации с общественностью важны три основополагающих элемента [18]: 1) объяснения – направлены на поддержку процесса формирования ожиданий экономических агентов с помощью передачи центральным банком различных сигналов;

2) вовлечение – означает преподнесение информации в доступной для восприятия и понимания форме с целью как можно большего охвата целевой аудитории; 3) обучение – это связующее звено, которое позволяет восполнить пробелы в понимании сообщений центрального банка ввиду недостаточного уровня экономических знаний.

Многое из того, что пытаются донести до населения центральные банки, понятно довольно ограниченному кругу людей. Лишь 2% населения может легко понять протокол заседания комитета ФРС, который устанавливает процентные ставки, в то время как 70% может понять речь Трампа в рамках его предвыборной кампании. Для того чтобы повысить доверие к своей политике, центральным банкам необходимо нивелировать этот разрыв и сделать свою работу более доступной для населения [14]. Какими бы простыми ни были способы информирования, используемые центральным банком, для их интерпретации так или иначе необходимо понимание основных экономических взаимосвязей. Этого возможно добиться только через популяризацию знаний в области экономики и финансов среди населения.

Эти поэтапные изменения в прозрачности отражаются в деятельности различных центральных банков. Так, в 1994 г. ФРС начала объявлять решение по своей ключевой ставке в день заседания Федерального комитета по операциям на открытом рынке, а с 2012 г. начала также публиковать прогнозы по процентным ставкам. Банк Японии в 1999 г. объявил об использовании различных форм форвардного руководства. ЕЦБ начал публиковать протоколы своих заседаний по денежно-кредитной политике в 2015 г. [10]. Банк Англии с 2017 г. публикует краткую версию отчета по инфляции с объяснением терминов и графическими иллюстрациями.

Национальный банк Республики Беларусь стремится не отставать от мировых тенденций, в том числе и в части налаживания активных коммуникаций с общественностью. Актуальность применения в практике Нацио-

нального банка современных подходов к выстраиванию коммуникационной политики обусловлена, прежде всего, запланированным переходом с 2021 г. к режиму таргетирования инфляции, а также необходимостью повышения доверия к белорусскому рублю.

Дальнейшие направления совершенствования подходов к реализации коммуникационной политики должны учитывать передовой опыт развитых стран и сочетаться с основополагающими принципами взаимодействия с обществом:

1. Понимание потребностей населения и выстраивание взаимодействия на основе принятия этих потребностей как первоочередных.

2. Повышение уровня благонадежности, открытости и добросовестности. Корреляция сообщений и заявленного сценария развития, строгое следование алгоритму «обещание – действие – сообщение о сдержанном обещании – новое обещание».

3. Обеспечение прозрачности. Этот шаг состоит в ведении и раскрытии данных, статистики и доступной для пользователей аналитики о деятельности государственных институтов [22].

Заключение

Доверие является одним из ключевых факторов долгосрочного экономического роста наряду с институтами и человеческим капиталом. Высокий уровень доверия в обществе снижает транзакционные издержки и делает возможным развитие сложных инновационных экономик, построенных на принципах децентрализации.

Уровень доверия в Беларуси невысок, но все же отличается в положительную сторону от других стран с аналогичным уровнем доходов. Кроме того, уровень доверия в стране устойчиво растет, а доверие к Правительству является более высоким, чем в других странах ЦВЕ.

Государственные институты могут повысить эффективность проводимой ими политики благодаря росту доверия. Национальный банк в своей деятельности стремится учитывать социальные и психологические факторы, лежащие в основе доверия, а также перенимать современный международный опыт в сфере коммуникаций с общественностью. Применение такого подхода при реализации последовательной и

согласованной экономической политики, совершенствование институциональной среды и повышение прозрачности деятельности всех органов государственной власти способны существенно повысить уровень общественного доверия в Республике Беларусь и увеличить на этой основе вклад социального капитала в обеспечение устойчивого экономического роста.

Катерина БОРНУКОВА,
Центр экономических исследований «БЕРОК», заместитель директора по научной работе,
Республика Беларусь, г. Минск,
e-mail: bornukova@beroc.by

Надежда ГОДЕС,
Национальный банк Республики Беларусь, Главное управление монетарной политики и экономического анализа, главный специалист,
Республика Беларусь, г. Минск,
e-mail: Godes_NV@nbrb.by

Евгения ЩЕРБА,
Полесский государственный университет, студент,
Республика Беларусь, г. Пинск,
e-mail: e.sh98@mail.ru

* * *

Материал поступил 16.03.2020.

Библиографический список:

1. Борнукова, К.В. Институт доверия и экономический рост / К.В. Борнукова, А.В. Огинская // *Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование* / К.В. Рудый [и др.]; под науч. ред. К.В. Рудого. – Минск: Звезда, 2017. – С. 223–244.
2. Мартыянов, В.С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности [Электронный ресурс] / В.С. Мартыянов // *Journal of institutional studies*. – 2018. – № 1. – Т. 10. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2018/08/04/1251869299/JIS_10.1_3.pdf. – Дата доступа: 05.03.2020.
3. Рудый, К.В. *Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскодирование* / К.В. Рудый [и др.]; под науч. ред. К.В. Рудого. – Минск: Звезда, 2017. – 368 с.
4. Фукуяма, Ф. *Доверие: добродетели и путь к процветанию: пер. с англ.* / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
5. *Ценности населения Беларуси. Результаты социологического исследования* [Электронный ресурс] // Исследовательский центр ИПМ. – 2019. – Режим доступа: http://www.research.by/webroot/delivery/files/SR_19_01.pdf. – Дата доступа: 10.03.2020.
6. Algan, Y. *Trust, Institutions and Economic Development* / Y. Algan, P. Cahuc // *Handbook of economic growth*. – 2013. – Vol. 1a.
7. Arrow, K.J. *Gifts and Exchanges* / K.J. Arrow // *Philosophy and Public Affairs*. – 1974. – Vol. 1. – № 4. – P. 343–362.
8. Bachmann, R. *Handbook of trust research* / R. Bachmann, A. Zaheer. – Cheltenham; Northampton: Edward Elgar Publishing, 2006. – 246 p.
9. Bjørnskov, C. *How Does Social Trust Affect Economic Growth?* / C. Bjørnskov // *Southern Economic Journal*. – 2012. – № 78 (4). – P. 1346–1368.
10. Blinder, A. *Central bank communication and monetary policy: A survey of theory and evidence* / A. Blinder, M. Ehrmann, M. Fratzscher, J. De Haan, D.-J. Jansen // *Journal of Economic Literature*. – 2008. – Vol. 46. – № 4. – P. 910–945.
11. Bourdieu, P. *Forms of Capital* / P. Bourdieu // *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* / ed. John G. Richardson. – Westport, CT: Greenwood Press, 1986. – P. 241–260.
12. Carl, N. *Does intelligence explain the association between generalized trust and economic development?* / N. Carl // *Intelligence*. – 2014. – № 47. – P. 83–92.

13. Chou, Y.K. *Three simple models of social capital and economic growth* / Y.K. Chou // *The Journal of Socio-Economics*. – 2006. – № 35 (5). – P. 889–912.
14. Davies, H. *Are independent central banks passé?* [Electronic resource] / H. Davies // *Project Syndicate*. – February 2020. – Mode of access: <https://www.project-syndicate.org/commentary/threat-to-central-bank-independence-mainly-rhetorical-by-howard-davies-2020-02>. – Date of access: 12.03.2020.
15. *GDP per capita, PPP (current international \$)* [Electronic resource] // *World Bank: International Comparison Program database*. – Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?view=chart>. – Date of access: 13.03.2020.
16. *European Values Study 2017: Integrated Dataset (EVS 2017)* [Electronic resource] // *GESIS Data Archive, Cologne*. – ZA7500 Data file Version 2.0.0. – Mode of access: <https://dbk.gesis.org/dbksearch/sdesc2.asp?no=7500&db=e&doi=10.4232/1.13314>. – Date of access: 13.03.2020.
17. Guiso, L. *Civic capital as the missing link* / L. Guiso, P. Sapienza, L. Zingales // *Handbook of Social Economics*. – 2011. – 1A. – P. 417–479.
18. Haldane, A. *The 3 E's of central bank communication with the public* / A. Haldane, A. Macaulay, M. McMahon // *Bank of England*. – January 2020. – Staff Working Paper. – № 847. – 57 p.
19. Inglehart, R. *World Values Survey: Round Six* [Electronic resource] / R. Inglehart, C. Haerpfer, A. Moreno, C. Welzel, K. Kizilova, J. Diez-Medrano, M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin, B. Puranen et al. // *World Values Survey*. – Mode of access: www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp. – Date of access: 13.03.2020.
20. Knack, S. *Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation* / S. Knack, P. Keefer // *Quarterly journal of Economics*. – 1997. – № 112 (4) – P. 1251–1288.
21. Moore, S. *Towards a Sociology of Institutional Transparency: Openness, Deception and the Problem of Public Trust* [Electronic resource] / S. Moore // *Sociology*. – 2017. – Mode of access: <https://doi.org/10.1177/003803851668653>. – Date of access: 05.03.2020.
22. *Trust in government, Policy effectiveness and the government agenda* // *OECD*. – 2013. – P. 19–38.
23. Wang, L. *Trust and institutions: A multilevel analysis* / L. Wang, P. Gordon // *The Journal of Socio-Economics*. – 2011. – № 40. – P. 583–593.
24. Whiteley, P.F. *Economic Growth and Social Capital* / F.P. Whiteley // *Political Studies*. – June 2000. – № 48 (3). – P. 443–466.

Confidence in the economy: what is it, how it works and why we need it?

Katerina BORNUKOVA, *BEROC Economic Research Center, Academic Director, Republic of Belarus, Minsk, e-mail: bornukova@beroc.by.*

Nadezhda GODES, *National Bank of the Republic of Belarus, Monetary Policy and Economic Analysis Directorate, Chief Specialist, Republic of Belarus, Minsk, e-mail: Godes_NV@nbrb.by.*

Evgenia SHCHERBA, *Polesky State University, student, Republic of Belarus, Pinsk, e-mail: e.sh98@mail.ru.*

Abstract. *The article provides an interdisciplinary analysis of the confidence category, examines the influence of confidence in the authorities and the expectations of economic agents on economic growth, stability, and reveals the role of communication policy in building confidence.*

Keywords: *confidence; social capital; expectation; sustainable economic growth; communication policy.*