

ДОВЕРИЕ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОСВЯЗИ

В. А. Воробьёв, Т.Л. Майборода

Введение

Изучение взаимосвязи доверия и макроэкономической политики сопряжено с рядом теоретико-методологических сложностей:

– ярко выраженным междисциплинарным характером исследования;

– отсутствием согласия между исследователями по экономическому содержанию категории доверия и четкого различения микро- и макроэкономического уровней его анализа;

– сложностью разработки универсальной методики количественной оценки уровня доверия ввиду его субъективного характера и высокой изменчивости.

Дополнительные сложности анализа влияния доверия на макроэкономическую политику в постсоветских странах определены специфическими характеристиками доверия и отсутствием регулярно собираемых данных в этих государствах.

В контексте обозначенного проблемного поля в статье выявляются особенности формирования и накопления доверия, его влияния на макроэкономическую политику в Республике Беларусь. Для этого решены следующие задачи: предложено рабочее определение доверия на макроэкономическом уровне; выделены факторы и разработан алгоритм анализа взаимовлияния доверия и макроэкономической политики; уточнена методика оценки уровня доверия к макроэкономической политике с учетом особенностей постсоветских государств.

Доверие как экономическая категория: теоретико-методологический подход

Для определения доверия как макроэкономической категории необходимо уточнить его микроэкономическое содержание. В данной статье *под доверием на микроуровне понимается ожидание экономическими субъектами соблюдения договоренностей (как*

закрепленных в контрактах, так и неформальных), получающее свое развитие в трансакции. Такое определение сочетает традиционный взгляд на доверие как ожидание с бихевиористическим подходом, что позволяет отделить доверие от других видов ожиданий и акцентировать внимание не столько на потенциальном состоянии субъекта сделки, сколько на его экономических решениях, выражающихся в совершении сделки либо отказе от нее.

На макроэкономическом уровне нельзя просто суммировать индивидуальные ожидания, так как за пределами анализа останется взаимовлияние друг на друга субъектов экономики. Необходимо найти источник «коллективного согласия» по поводу восприятия объекта доверия и вырабатываемых на этой основе ожиданий. Таким источником может стать *концепция конвенции* как межсубъектной схемы интерпретации правил, которая подчеркивает особый статус доверия по отношению к институтам. Представители школы «экономики конвенций» опираются на представления о неполноте правил и множественности способов координации, из чего следует, что взаимные ожидания действующих субъектов и интерпретации ими существующих правил играют важную роль в деловой конъюнктуре национальной экономики [1, с. 27]. Итак, *доверие на макроуровне понимается в данной статье как конвенция, основанная на позитивных ожиданиях по отношению к субъектам рынка и институтам, которая формируется у экономических агентов на основе межсубъектной интерпретации и достигнутых соглашений.* Позитивность ожиданий является самой общей характеристикой направленного доверия, так как включает представления о надежности, приемлемом уровне риска, общем для агентов видении или описании будущего. Конвенциональный подход к доверию позволяет объяснить, каким образом доверие может выступать основой некоторых институтов (при этом сохраняя свои отличия от самих институтов).

Оправданность конвенционного подхода подтверждается эмпирически в рамках коллективных игр на доверие: сложившиеся в процессе коммуникации и координации действий конвенционное доверие определяют представления игроков о надежности других игроков [20].

Для дальнейшего макроэкономического анализа важно разграничить виды доверия (основой для различения выступают объекты доверия)³.

1) *Межличностное доверие* – доверие к конкретному индивиду, партнеру по сделке, равной по статусу организации на основе сложившейся в данных институциональных рамках практики заключения договоров и совершения сделок. Параметрами доверия выступают степени оппортунизма, лояльности и компетентности. Межличностное доверие подразделяется на три подвиды:

А) *Персонализированное доверие* – доверие к индивидам, партнерам по сделке, которое базируется на непосредственном опыте субъекта доверия. К этому виду доверия относится также внутрigrупповое доверие, построенное на принадлежности к определенной группе (семья, этническая, религиозная и др.);

Б) *Институционально-ролевое (переходное между межличностным и институциональным) доверие* к носителю институционализированной роли или функции (банковский менеджер, государственное служащий и др.). На оценку компетентности и возможности оппортунистического поведения объекта доверия оказывают влияние характеристики той организации, в которой он работает;

В) *Агрегированное межличностное доверие* – доверие к экономическим субъектам в целом, которое часто рассматривается как разновидность системного доверия;

2) *Институциональное доверие* – доверие к конкретному институту (банк, фондовый рынок и др.), которое определяется на основе оценки надежности, репутации, гарантий, риска;

3) *Общее системное доверие* – доверие к институциональной системе на основе агрегированных оценок субъектов доверия. Такой вид доверия наиболее консервативен, так как основывается не на опыте, а на общих ценностях.

Для анализа динамики конвенционного доверия различных видов на макроэкономическом уровне разработан *алгоритм анализа доверия частного сектора к макроэкономической политике госу-*

³ Субъект доверия формирует свои ожидания и вырабатывает стратегии поведения по отношению к объекту доверия. Доверие строится на существенных свойствах доверяющего субъекта и ресурсах надежности объекта [20].

дарства (рис. 1), описывающий основные факторы и «эффекты массы» доверия [4].

В качестве факторов, определяющих уровни доверия, выделены: оценка риска и склонность к риску; знание и информация; размер прибылей и убытков; деловые сети и нормы; повторяемость сделок и репутация. «Эффекты массы» (мультипликативный эффект, эффект храповика, резонансный эффект и самовыполняющиеся прогнозы) определяют скорость изменения уровней доверия. Основной причиной их появления выступает взаимовлияние субъектов рынка друг на друга.

Частный сектор, который имеет некоторый базовый уровень межличностного доверия между самими экономическими агентами, формирует определенные уровни доверия по отношению к различным объектам доверия, связанным с проведением макроэкономической политики. Такими объектами доверия выступают: носители институционализированной роли (государственные служащие, менеджеры банков, другие лица); институты (центральный и коммерческие банки, фирмы, министерства и др.); важнейшие системные элементы национальной экономики (законодательство, финансовая система и др.).

Следует отметить, что непрерывность цикла взаимовлияния доверия и макроэкономической политики усложняет определение того, где принятые экономические меры изменяют существующие уровни всех видов доверия, а где доверие воздействует на эффективность экономической политики. С одной стороны, имеющиеся на текущий момент времени уровни межличностного, институционального и системного доверия во многом определены решениями в области экономической политики прошлого периода.

С другой стороны, через два основных канала (увеличение подотчетности и прозрачности и установление консенсуса в условиях противоречивых оценок и наличия множества групп интересов) доверие повышает качество функционирования государственных институтов. Доверие порождает политические инновации, способствующие достижению согласия между различными агентами, повышению адаптивности к решению новых проблем [16]. Доверие к государству уменьшает стоимость государственных расходов, облегчает проведение реформ и увеличивает их эффективность [11].

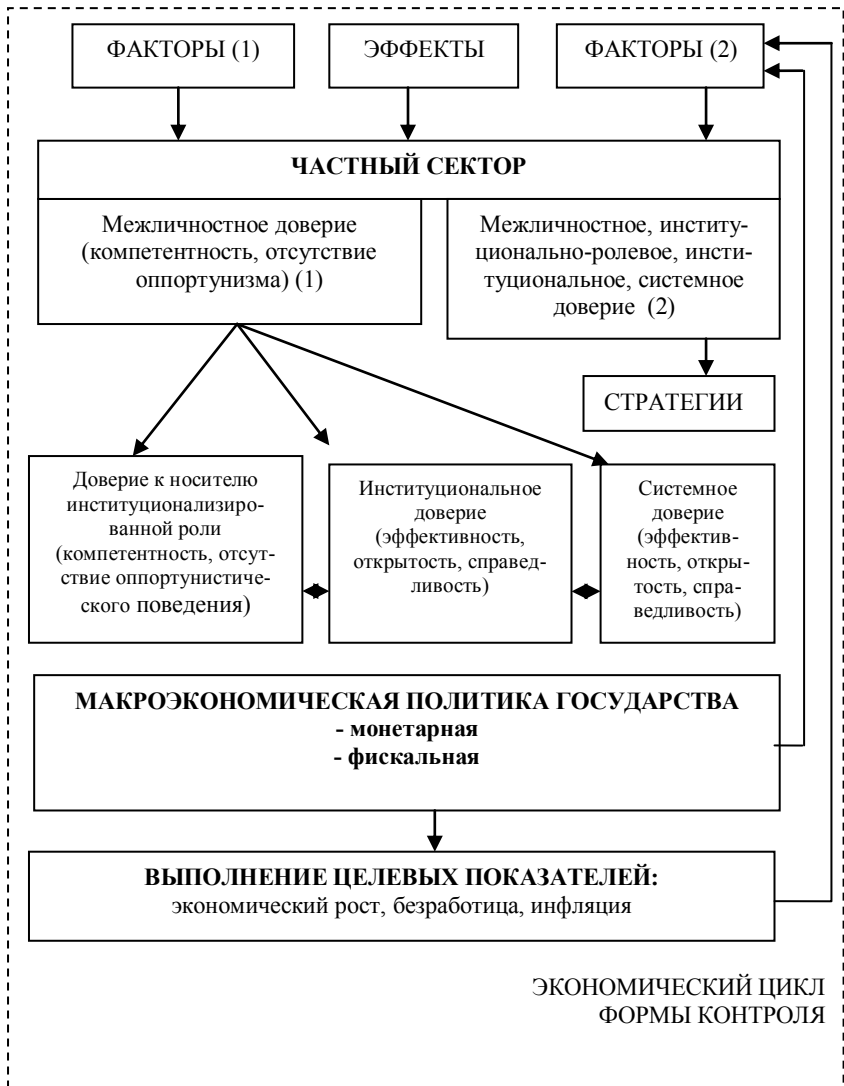


Рисунок 1 – Алгоритм анализа взаимосвязи доверия частного сектора и макроэкономической политики государства
 Примечание – собственная разработка.

Снижение доверия к государству может приводить к существенным проблемам (несоблюдению формальных правил, оппортунизму, «теневой» экономике, бегству из банков, долларизации) при проведении макроэкономической политики.

Важным параметром в предложенном алгоритме анализа взаимосвязи доверия частного сектора и макроэкономической политики является обратная связь макроэкономической политики и определяемых в ее рамках целевых показателей с доверием частного сектора. Отдельно следует рассматривать, как воздействуют на доверие достигнутые цели экономической политики (степень реализации цели, скорость изменений, качество изменений и т. д.) и как влияют на него принятые решения и выбранные инструменты государственной политики (эффективность и скорость принятия решений, гибкость и обратная связь, доступность информации). Результаты экономической политики (выполнение целевых показателей и ее эффективность) задают изменения базовых факторов доверия для частного сектора. Субъекты экономики корректируют уровни всех видов доверия и формируют предпочитаемые стратегии реакции.

Многообразные варианты реакции субъектов экономики могут быть описаны упрощенным выбором одной из стратегий поведения. Триада возможных стратегий использовалась А. Хиршманом в политологических исследованиях [14, с. 272–274]. Адаптированные к описанию доверительного поведения субъектов стратегии могут быть следующими:

– «выход»: отказ от участия в определенных рыночных взаимодействиях (например, уход в «теневой» сектор экономики, трудовая миграция, отказ от хранения сбережений в финансовых институтах данной страны);

– «голос»: недостаточность имеющейся информации или неудовлетворенность достигнутыми договоренностями склоняет субъекта доверия к дальнейшим переговорам, что подразумевает наличие каналов обратной связи (горизонтальных и вертикальных) между субъектами национальной экономики и возможность влиять на сложившееся положение дел;

– «лояльность»: удовлетворенность субъекта доверия имеющейся конъюнктурой и готовность к дальнейшему сотрудничеству.

Стратегии могут быть и смешанными, дополняющими или замещающими друг друга. Например, при невозможности примене-

ния стратегии «голоса» субъекты доверия могут предпочесть вариант «выхода».

Важное влияние на доверие к экономической политике имеет экономический цикл и формы контроля (институциональная среда). Формы контроля по отношению к конвенционному доверию носят как экзогенный, так и эндогенный характер, в зависимости от того, могут ли сложившиеся практики доверия повлиять на изменение применяемых форм контроля. Доверие и различные формы контроля рассматриваются как взаимовлияющие, эволюционирующие в процессе экономической деятельности субъектов рынка.

Категория доверия является важным компонентом для объяснения протекания экономического цикла, глубины спадов и скорости восстановления деловой активности и, наоборот, все виды доверия являются проциклическими. Они разрушаются под влиянием возрастания гетерогенности оценок экономических агентов и заново реконструируются, в процессе изменяя свои свойства. Доверие к институционализированным ролям обладает наибольшей волатильностью, институциональное доверие имеет больший размах колебаний, чем межличностное. Критически важной в рамках экономического цикла оказывается проводимая государством политика, особенно в фазе спада и депрессии, когда агенты предъявляют высокий спрос на регулирование рынка.

Доверие как конвенция субъектов рынка может анализироваться в рамках гипотез об адаптивных и рациональных ожиданиях. Адаптивные ожидания, опирающиеся на прошлый опыт с возможностью поправки на ошибки прогнозирования, могут приводить к систематической недооценке или переоценке значения целевых показателей, что оказывает дестабилизирующее влияние на экономику в целом и на доверие в частности. Размер и последствия ошибок в прогнозах и, соответственно, волатильность ожиданий зависят от степени неопределенности будущего. Сама неопределенность имеет разную природу: она может быть связана с отсутствием информации у частного сектора, низкой финансовой грамотностью или изменениями действий государства. В целом, такая гипотеза предполагает наличие сильного стимула для государства систематически манипулировать ожиданиями, получая краткосрочный выигрыш в ущерб долгосрочным целям. Хотя, в свою очередь, это уменьшает эффективность государственной политики из-за не-

совпадения прогнозов агентов экономики с направлением принятых мер, а также недостаточным доверием к действиям государства с учетом ошибок прошлых периодов.

Гипотеза о рациональных ожиданиях подразумевает невозможность систематических ошибок или обмана ожиданий, то есть отклонения ожиданий от фактической динамики возможны только в результате шока или политики «сюрпризов». Свобода действий государства при проведении экономической политики ограничена. Определяющее значение для ожиданий имеют следующие факторы: ожидаемость данной программы, срок ее осуществления, заявления правительства о намерениях. Один из важнейших принципов макроэкономической политики состоит в том, чтобы учитывать тот факт, что действия агентов часто снижают эффективность используемых инструментов.

Какая из гипотез об ожиданиях частного сектора более соответствует реальной экономической конъюнктуре, зависит от двух важнейших параметров: степени определенности будущего (задается последовательностью макроэкономической политики и выполнением целевых показателей) и финансовой грамотности населения (способности прогнозировать и предвидеть изменения). Применение гипотез об ожиданиях для анализа монетарной и фискальной политики государства (с отслеживанием соответствующих целевых показателей) позволяет выработать более эффективную макроэкономическую политику или отследить негативные последствия принятых решений.

Существующие методики оценки уровня доверия и специфика конвенционного доверия в трансформационных странах

Имеющиеся способы выявления динамики доверия на макроэкономическом уровне анализа могут быть разбиты на следующие группы:

1. Опросные методики: международные и национальные опросы, индексы оптимизма-пессимизма, частные индексы (World Value Survey, General Social Survey, Eurobarometer, European Social Survey, Gallup World Poll, Consumer Confidence Index, Financial Trust Index Survey, GfK Trust Index и др). Данные, полученные методом опроса, не всегда отличаются непрерывностью и стабильностью выборки, что затрудняет возможность их использования для полноценной оценки динамики доверия. Однако сам характер опросных методик позволяет отразить конвенциональную природу

доверия как суммы определенных ожиданий и субъективных мнений.

2. *Комплексные оценки, основанные на использовании набора показателей, или расчетные индексы* (индекс доверия ФБК, индекс доверия инвесторов Альфа-банка и др.). Многофакторный индекс позволяет использовать широкий круг экономических статистических данных для оценки доверия. Недостатками выступают субъективность в оценке весов и самой выборке показателей.

Использование показателей обеих групп (при наличии доступных данных) позволяет выявить особенности формирования и накопления доверия в постсоветских экономиках. При этом необходимо учитывать значительные отличия во взаимосвязях доверия и экономической политики в этих странах, вызванные особенностями институциональной среды, достигнутым уровнем развития.

В рамках проведенных эконометрических исследований [15; 17] было доказано, что наибольшая значимость доверия наблюдается для трансформационных экономик, характеризующихся недостаточно развитым финансовым сектором, несовершенными системами контрактов и защиты прав собственности. Трансформационные страны характеризуются формированием «синдрома недоверия», который Фукуяма описывает как проявление «фамилизма» или «блата», что подразумевает наличие низкого уровня общего доверия и высокого внутригруппового, а также наличие высокого уровня коррупции [3; 7].

Такие процессы во многом обусловлены радикальной перестройкой институциональной системы, сопровождающейся избыточным регулированием, противоречивостью правил и норм, институциональной слабостью. Существующие трансакционные издержки, особенно связанные с функционированием формальных институтов, определяют скорость и успешность рыночных трансформаций, влияют на складывающиеся уровни межличностного и институционального доверия. В трансформационных странах, как правило, межличностное доверие выступает субститутом низкого уровня институционального доверия. При отсутствии институционального доверия под вопросом оказывается возможность долгосрочного прогнозирования деятельности, особенно инвестиционной, что влияет на возможности стабильного долгосрочного роста.

Хейнеманн и Танз исследовали взаимосвязь доверия и долгосрочной государственной политики, нацеленной на реформы, и выявили устойчивую статистическую связь между доверием и реформами, нацеленными на уменьшение размера государства, улучшением правовой структуры и защиты прав собственности, дерегулированием частного бизнеса и рынка труда [12].

Однако не следует делать вывод, что дерегулирование и малый размер государственного сектора – это общий путь реформ для всех стран. Родрик отмечает, что страны с более высокой степенью открытости имеют и более высокий уровень государственных расходов, которые выступают в качестве инструмента уменьшения риска и страхования против внешних шоков [12]. Кудачи считает, что процесс дерегуляции нестабилен по фазам бизнес-цикла: в стадии спада дисбалансы на различных рынках требуют нового витка регулирования [13].

На основе данных по опросной методике World Value Survey можно оценить уровень межличностного доверия в Беларуси в сравнении с некоторыми постсоветскими странами и трансформационными странами ЕС (табл. 1).

В 1999–2003 гг. в Республике Беларусь зафиксирован очень высокий уровень межличностного доверия (41,9 %), не имеющий аналогов в других трансформационных странах. В 2009–2012 гг. уровень агрегированного межличностного доверия в Беларуси снизился до 22 %.

Одной из особенностей постсоветского пространства выступает значительный разрыв между агрегированным межличностным доверием и персонализированным [11]. Из 10 стран, в которых разрыв составляет более 60 %, 6 относятся к постсоветским и постсоциалистическим странам ЕС (Эстония, Польша, Россия, Армения, Казахстан и Беларусь) [21, с. 139].

Если сравнивать кластер постсоветских стран с кластером восточно-европейских трансформационных экономик, то средние уровни доверия за определенные периоды схожи. При этом таких высоких значений уровня доверия, как в России и Республике Беларусь, европейские транзитивные страны не достигали. Как видим, волатильность доверия значительно выше в постсоветских странах, что, возможно, характеризует более высокую чувствительность к проводимой экономической политике.

Таблица 1 – Уровень агрегированного межличностного доверия в отдельных трансформационных странах, %

Страна	1989–1993 гг.	1994–1998 гг.	1999–2003 гг.	2004–2008 гг.	2009–2012 гг.
Армения		24,7			18 (79)
Азербайджан		20,5			10 (55)
Беларусь	25,5	24,1	41,9		22 (82)
Кыргызстан			16,7		17 (68)
Молдова		22,2	14,7	17,9	
Россия	37,5	23,9	23,7	26,2	20 (82)
Украина		31,0	27,2	27,5	28 (85)
Грузия		18,7	16,7	18,1	
Польша	17,9	18,9		19	24 (88)
Литва	30,8	21,9	24,9		
Чехия	27,4	28,5	23,9		
Словения	17,4	15,5	21,7	18,1	
Эстония	27,6	21,5	22,8		22 (90)

Примечания – 1) рассчитано на основе данных WVS⁴, [21, с. 139]; 2) – по последнему временному периоду в скобках даны данные по персонализированному доверию.

Показательным является сравнение разрыва между процентом доверяющих другим людям и недоверяющих: в России, Республике Беларусь и Литве самый маленький разрыв (менее 30 %) среди трансформирующихся стран Европы (табл. 2). Это может быть объяснено тем, что доля недоверяющих значительно выше в указанных постсоветских странах и сопоставима с долей доверяющих.

⁴ World Values Survey Online Data [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.wvsevsvdb.com/wvs/WVSanalyze.jsp>.

Наблюдается с точки зрения общего климата доверия «неопределенность оценок», то есть сложно прогнозировать реакцию частного сектора на инициативы государственного сектора.

Таблица 2 – Средний уровень агрегированного межличностного доверия в постсоциалистических странах за 1989–2008 гг., %

Страны	Полностью доверяют	Немного доверяют	Нет доверия и недоверия	Не доверяют сильно	Нет доверия вообще	Разрыв между доверием и недоверием
Россия	16,7	27,8	27,9	13,7	13,8	17
Беларусь	3,2	46,1	30,0	18,0	2,7	28,6
Литва	6,0	41,4	31,7	16,6	4,3	26,5
Болгария	36,5	37,6	12,2	11	2,8	60,3
Чехия	3,5	51,4	28,9	15	1,3	38,6
Эстония	20,9	60,3	10,4	6,4	2	72,8
Венгрия	17,0	34,6	36,4	10	2	39,6
Латвия	36,8	45	12,1	5,3	0,8	75,7
Польша	9,8	50,8	29,3	9,2	1	50,4
Румыния	18	34,4	31,5	13,6	2,5	36,3
Словакия	7	47,1	32,4	11,9	1,6	40,6
Словения	41,5	42	11,3	3,7	1,5	78,3

Примечание – рассчитано на основе данных WVS.

Наиболее существенное отличие европейских и постсоветских стран наблюдается во взаимосвязи доверия (как межличностного, так и институционального) и человеческого капитала. По исследованию Gallup, в странах ЕС доверие к другим людям возрастает в зависимости от количества лет обучения: 36 % у закончивших школу, 55 % у обладателей высшего образования и 61 % у продолживших обучение [18]. Исследователи связывают эту зависимость с экономическими возможностями и запасом социального капитала, характерными для каждого уровня обучения. В свою очередь, доверие оказывает положительное влияние на аккумуляцию и эффективность человеческого капитала.

В рамках исследования взаимосвязи доверия к государству и человеческого капитала в 10 развитых странах было выяснено, что

более образованные люди больше доверяют государству, хотя эта положительная взаимосвязь слабеет со временем в связи с повышением ожиданий по отношению к государству, формированием «критического гражданства» в долгосрочном периоде [9].

Анализ межличностного и институционального доверия в России показал, что если межличностное доверие находится на среднем уровне по сравнению с другими странами, то при общем низком уровне доверия ко всем институтам более высокий уровень институционального доверия наблюдается у людей, обладающих низким человеческим капиталом [5]. Была предложена гипотеза, что исследования институционального доверия в России фиксируют доверие «восточного» типа, а не «западного» (гражданского). Насколько корректно использовать подобные выводы для оценки институционального доверия в Республике Беларусь?

Для ответа на этот вопрос нами были проанализированы данные WVS по постсоветским странам и трансформационным странам Евросоюза. По каждой стране выделено преобладающее количество респондентов с определенным уровнем образования, имеющих сильное, среднее или низкое доверие к государству. В постсоветских странах преобладает среднее и низкое доверие к государству в 6 из 8 стран (за исключением Кыргызстана и Азербайджана) и подтверждается гипотеза о «восточном» характере доверия, то есть существует обратная связь между уровнем доверия и образованием. Совершенно выпадает из общей картины аномально высокое доверие к государству в Азербайджане (94,6 %).

Что касается трансформационных стран Евросоюза, то в 7 из 10 стран наблюдается прямая связь доверия и уровня образования, что можно проинтерпретировать как доверие «гражданского типа», в Латвии нет определенной связи, а в Польше и Литве (несмотря на высокую степень доверия к государству) связь доверия и образования отрицательна.

Если рассмотреть влияние уровня образования на уровень межличностного доверия, то, как правило, с увеличением уровня образования уровень доверия также увеличивается. Симптоматично, что исключениями являются четыре постсоветские страны – Кыргызстан, Молдова, Россия, Украина. Также для постсоветских стран характерен очень малый разрыв в доверии между респондентами с различным уровнем образования: для вышеназванных

стран – менее 2 %, от 3,3 в Азербайджане до 6,4 в Беларуси. В странах Евросоюза (за исключением трех трансформационных стран) разрыв в доверительности составляет не менее 10 % и доходит до 30–40 % в развитых странах. Можно сделать вывод, что значимость фактора образования для оценки межличностного доверия невелика для постсоветских стран, так как не оказывает существенного влияния на уровень межличностного доверия.

Проведенное нами сравнение постсоветских стран с трансформационными странами Евросоюза позволило выявить следующие характеристики постсоветских стран:

- в большинстве постсоветских стран существует обратная связь между уровнем доверия к государству, межличностным доверием и образованием. Полученные данные подтверждают гипотезу российских исследователей (которая ранее проверялась только на данных России), что для данных стран характерно доверие «восточного» типа, а не «западного»;

- доля недоверяющих сопоставима с долей доверяющих, что создает «неопределенность оценок», то есть сложно прогнозировать реакцию частного сектора на инициативы государственного сектора. Любая реформа столкнется при низком уровне поддержки с трудностями высокого недоверия;

- волатильность доверия значительно выше в постсоветских странах, что, возможно, означает высокую чувствительность к проводимой экономической политике.

Интегрированная методика количественной оценки уровня доверия в Республике Беларусь

Все рассмотренные выше методики оценки доверия отличаются косвенным характером измерения и неоднозначностью результатов, что определяет необходимость их дальнейшего совершенствования. Хотя невозможно на основе имеющихся статистических данных создать универсальный индекс доверия, который позволил бы делать межстрановые сопоставления, но можно разработать индекс для оценки доверия в рамках национальной экономики.

На текущий момент в Республике Беларусь для изучения доверия разработаны несколько релевантных опросных индексов: индекс бизнес-климата Национального банка; индекс потребительской уверенности населения Института социологии НАН Беларуси; социо-экономические опросные индексы ИАЦ, НИСЭПИ и др. Недостатки этих индексов связаны с доступностью данных только за

малый период и нерегулярностью в их сборе. К тому же результаты мониторинга, осуществленного разными организациями по идентичным вопросам, значительно различаются.

Для уменьшения слабых сторон отдельных методик измерения доверия и адекватного отражения многообразия его природы предлагается рассчитывать *интегральный индекс доверия* (ИИД), который объединяет расчетный индекс с опросным.

В качестве первой составляющей интегрального индекса используется расчетный индекс на основе основных макроэкономических показателей. Выборка показателей и методика расчета взяты из индекса доверия ФБК, предложенного российскими исследователями [3]. Некоторые показатели не включены нами в расчеты из-за труднодоступности ежегодных данных. Но добавлен показатель долларизации депозитов, поскольку очевидна важность оценки доверия населения к национальной и иностранным валютам. Этот показатель рассчитывался как отношение доли валютных депозитов к общей сумме депозитов. Веса, присвоенные экспертами аудиторской компании ФБК, были скорректированы с целью сохранения удельного веса каждого показателя.

Расчетный индекс доверия (РИД) подсчитан нарастающим итогом:

$$\text{РИД}_t = \sum_{i=1}^n K_i \times W_i \times \left(\frac{X_i / Y_i}{X_0 / Y_0} \right), \quad (1)$$

где K – коэффициент, показывающий влияние на доверие (положительное или отрицательное) данного показателя (принимает значение 1 и -1); W – удельный вес показателя; X – макроэкономический показатель; Y – корректирующий базисный показатель (ВВП или активы банков); i – порядковый номер показателя; t – год, за который рассчитывается индекс.

В качестве базисного года выбран 2002, что обусловлено периодом доступности данных по второй составляющей интегрированного индекса – опросному *индексу институционального доверия* (ОИИД).

Начальное значение каждого показателя (X_0 / Y_0) в 2002 г. приравнивалось к 100 %. РИД равен сумме произведений полученных значений и их весов за вычетом следующих взвешенных показате-

лей: ИПЦ, вывоз капитала частным сектором и долларизация активов. Полученные значения расчетного индекса доверия отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчетный индекс доверия за 2002–2012 гг., в % и долях

Показатель	Вес	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Инвестиции в основной капитал / ВВП	0,13	100	112,9	122,5	134,4	161,5	172,8	193,7	202,4	217,6	243,6	216,5
ПИИ / ВВП	0,12	100	84,2	71,0	59,1	56,2	52,6	64,6	91,0	97,1	62,4	46,1
Депозиты физлиц / ВВП	0,11	100	117,3	137,4	164,0	195,2	213,3	218,2	268,2	291,2	235,4	277,3
Депозиты юрлиц / ВВП	0,09	100	104,0	107,5	107,0	127,1	130,8	145,4	168,5	161,9	183,5	188,4
Кредиты физлицам / Активы банков	0,06	100	126,3	172,4	223,7	263,8	278,7	285,9	285,6	274,9	219,6	175,7
Кредиты юрлицам краткосрочные / Активы банков	0,04	100	101,9	115,7	118,7	115,8	85,0	101,4	96,6	95,3	81,5	51,1
Кредиты юрлицам долгосрочные / Активы банков	0,05	100	121,4	139,9	153,7	164,4	227,8	206,3	228,2	239,8	217,3	145,8
Кредиты банкам / Активы банков	0,03	100	112,7	134,6	116,6	94,4	62,5	57,6	68,5	82,4	49,7	73,1
Вывоз капитала частным сектором / ВВП	0,12	100	66,2	155,4	141,9	156,9	154,4	260,7	316,6	350,6	345,6	403,5
Число малых предприятий	0,12	100	106,7	113,0	111,0	121,8	137,0	209,1	236,7	255,6	267,2	284,4
Долларизация депозитов	0,02	100	91,8	82,5	70,4	57,6	52,6	57,9	59,1	75,1	78,0	95,6
Индекс потребительских цен	0,10	100	90,0	82,8	77,3	75,0	76,0	80,5	79,2	75,6	107,4	111,6
РИД (%)	1,00	51,3	62,6	60,6	69,1	79,4	86,6	87,6	97,2	100,3	87,8	74,8
РИД (доли)	1,00	0,51	0,63	0,61	0,69	0,79	0,87	0,88	0,97	1,00	0,88	0,75
Темп роста РИД		1,00	1,22	0,97	1,14	1,15	1,09	1,01	1,11	1,03	0,88	0,85

Примечание – собственная разработка на основе данных Национального банка Республики Беларусь⁵.

⁵ Бюллетень банковской статистики Национального банка Республики Беларусь. Ежегодник (2000–2012). Минск, 2013.

Устойчивый рост значения РИД за 2004–2010 гг. определен прежде всего динамикой величин депозитов физических лиц, кредитов физическим и юридическим лицам и инвестиций в основной капитал, ростом числа малых предприятий. После достижения максимального значения в 2010 г. значение РИД стало снижаться. Убывание суммарного индекса в 2011–2012 гг. обусловлено в первую очередь динамикой объемов ПИИ и кредитов юридическим лицам и банкам в эти годы. Значительным негативным фактором в обоих периодах выступал вывоз капитала частным сектором.

Данные таблицы 3 обнаруживают колебания РИД в зависимости от стадии делового цикла. Если сравнить темпы роста РИД с темпами роста ВВП, то очевидно, что темп роста доверия отличается большей волатильностью, хотя само значение РИД возросло до 2010 г. и снижалось в последующие два года (рис. 2).

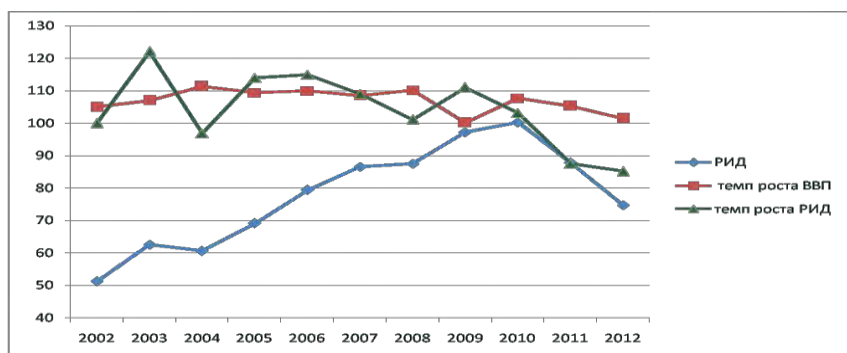


Рисунок 2 – Динамика РИД, темпов роста ВВП и темпов роста РИД за 2002–2012 гг.

Примечание – собственная разработка.

Второй составляющей интегрального индекса доверия выступает ОИИД, базирующийся на ежегодных опросах населения о доверии к ключевым институтам Республики Беларусь (22 института по выборке Института социологии НАН Беларуси). Данный индекс рассчитывался по следующей формуле:

$$\text{ОИИД}_t = \sum_{i=1}^n (T - D) / P, \quad (2)$$

где T – доля доверяющих институту i в год t ;

D – доля недоверяющих институту i в год t ;

P – количество опрошенных по доверию к институту i в год t за вычетом неопределившихся с ответом.

Значение ОИИД колеблется между 1 и -1 , где единица означает полное доверие всех опрошенных к институту, а -1 – соответственно полное недоверие. Чем ближе значение индекса к нулю, тем менее определена оценка респондентов по доверию к институтам.

Динамика ОИИД представлена на рисунке 3. Наблюдался рост суммарного институционального доверия респондентов при наличии проциклических колебаний. Небольшой диапазон изменений (от $-0,133$ до $0,136$) говорит о том, что существует большая дифференциация мнений относительно институтов, не сложилось устойчивых конвенций о доверии к институциональной системе Республики Беларусь. Институциональное доверие находится в стадии формирования и необходимы меры по его укреплению.

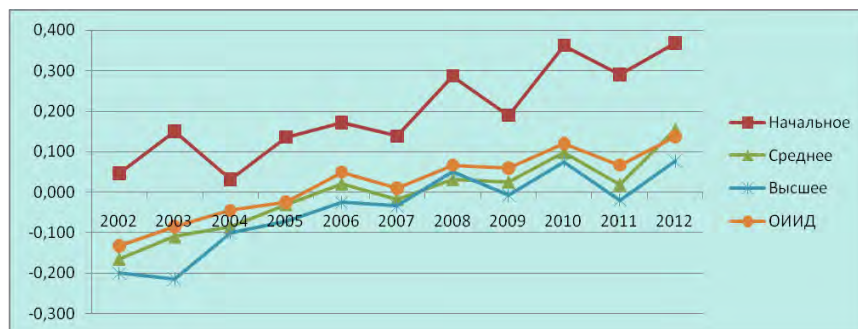


Рисунок 3 – Динамика ОИИД за 2002–2012 гг.

Примечание – собственная разработка на основе данных Института социологии НАН Беларуси.

Разбивка респондентов по уровню образования демонстрирует специфическую особенность постсоветского пространства: чем выше уровень образования, тем меньше суммарный индекс институционального доверия. Также институциональное доверие выше у сельского населения, чем у жителей городов.

Таким образом, интегральный индекс доверия два субиндекса: расчетный и опросный. Каждому субиндексу был присвоен равный вес. Результаты расчета ИИД представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Интегральный индекс доверия за 2002–2012 гг.

Индекс	Вес	Год										
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
РИД	0,5	0,51	0,63	0,61	0,69	0,79	0,87	0,88	0,97	1	0,88	0,75
ОИИД	0,5	-0,13	-0,09	-0,05	-0,03	0,05	0,01	0,07	0,06	0,12	0,07	0,14
ИИД	1	0,19	0,27	0,28	0,33	0,42	0,44	0,48	0,52	0,56	0,48	0,45

Примечание – собственная разработка.

Из полученных данным видно, что имели место два тренда в изменении доверия: рост доверия в первом периоде (быстрый рост с 2004 по 2006 гг. и менее быстрый рост с 2007 по 2010 гг.) и снижение с 2010 г.

Преимуществами интегрального индекса доверия для анализа экономической политики государства являются сочетание расчетного и опросного методов количественной оценки доверия, что позволяет учесть объективно-экономическую и психологическую составляющие доверия.

В дальнейшем возможны модификации интегрального индекса доверия за счет включения в него новых и (или) переоценки весов уже включенных индексов и показателей. Кроме того, при наличии полугодичных и квартальных статистических данных возможно более полно отразить динамику доверия.

Оценка макроэкономической политики в Республике Беларусь в контексте конвенциональной модели доверия

Установленный выше позитивный тренд уровня доверия частного сектора к экономической политике правительства в 2002–2010 гг. объясняется прежде всего следующими характеристиками развития национальной экономики:

- социальной ориентированностью белорусской экономики, низкой степенью неравенства в распределении доходов и значительным сокращением уровня бедности;
- высоким уровнем государственной поддержки реального сектора;

– значительным ростом средней заработной платы работников, что вывело по этому показателю Республику Беларусь в группу лидеров среди соседних государств и стран СНГ.

В этот период в Беларуси успешно выполнялись важнейшие *целевые показатели*: наблюдались высокие темпы экономического роста (страна была одной из наиболее быстрорастущих экономик в регионе), высокие уровни инвестиций и занятости, инфляция снижалась устойчивым темпом до 2007 г.

На динамику конвенционного доверия частного сектора к макроэкономической политике в 2002–2010 гг. оказывали влияние следующие факторы:

– *оценка рисков* была значительно искажена в сторону их занижения: для некоторых заемщиков, под гарантии центральных и местных органов управления, процентные ставки устанавливались ниже рыночных, а сами банки регулярно рекапитализировались;

– *размер возможных прибылей и убытков*. Хотя эффективность инвестиций снижалась, однако высокие темпы экономического роста и «дешевые» кредиты и государственные субсидии создавали у многих агентов рынка избыточное доверие в контексте переоценки возможных прибылей;

– *деловые сети*. Для экономик с высокой степенью вмешательства в экономику характерны «закрытые» деловые сети, когда личные связи остаются важнейшим фактором при поиске работы на рынке труда, а предприниматели доверяют гораздо больше лицам, знакомым им в рамках той социальной сети, в которую они входят, чем институтам. Несмотря на рост доверия в целом, данный фактор действовал в сторону снижения агрегированного межличностного доверия;

– *знания и информация*. Доступность аналитической информации оставляла желать лучшего: официальная статистика не всегда в достаточной степени детальна и оперативна, затруднен доступ к получению информации финансового сектора. Это сказалось на уровне финансовой грамотности населения, пользующегося ограниченным спектром финансовых услуг. Информационный дефицит и «закрытость» определенных источников информации (распространяемых в рамках узких деловых сетей) оказывали отрицательное воздействие на доверие;

– *повторяемость сделок и репутация*. За указанный период основные прогнозные показатели социально-экономического разви-

тия выполнялись и национальная экономика демонстрировала стабильность. Это увеличивало запас положительной репутации формальных институтов, что подтверждают данные национальных опросов. Наблюдался положительный *мультипликативный эффект*: успехи в выполнении целевых показателей за предыдущие периоды положительно сказывались на доверии частного сектора к деятельности государственных институтов в настоящем периоде. Это подтверждается устойчивым положительным значением индекса правильности курса и повышением уровня институционального доверия (данные индексы в этот временной интервал рассчитывались НИСЭПИ⁶).

В целом позитивные тенденции приводили к преобладанию стратегии «лояльности», что создавало благоприятную среду для роста институционального доверия. Этому способствовало и то, что на большую часть анализируемого периода пришлось стадия подъема экономического цикла, а краткосрочные последствия кризиса 2009 г. были быстро преодолены благодаря активной стимулирующей политике государства.

Однако решения, которые были приняты в связи с кризисными явлениями в 2009 и 2011 гг., негативно повлияли на доверие (табл. 4). Имеются в виду:

– *проведение двух девальваций: однократной и ступенчатой*. Закономерным следствием резкой девальвации стало перераспределение рублевых вкладов в валютные и увеличение доли средств, которое население хранит на руках, не вовлекая в банковскую систему;

– *непоследовательность и непрозрачность проводимой макроэкономической политики*. Валютный кризис в 2011 г. сопровождался многократными нарушениями правительством ранее данных обещаний, нерешительностью в принятии антикризисных мер, что усилило цикличное снижение доверия.

Целевые показатели социально-экономического развития в 2011–2012 гг. не были выполнены. Снижались темпы роста ВВП при росте кредитной задолженности, обострилась проблема низких сбережений, рентабельность производства упала. Произошло значительное увеличение темпов инфляции, причем в 2012 г. не уда-

⁶ НИСЭПИ (<http://www.iiseps.org/analitica>)

лось снизить темпы инфляции до прежних уровней, что негативно повлияло на инфляционные ожидания экономических агентов.

Следует отметить, что целевые установки по макропараметрам были явно завышенными [8] и не соответствовали экономическим реалиям. Это создавало стимулы для искажений экономическими агентами статистических данных с целью достижения планируемых параметров роста, а также способствовало формированию у субъектов доверия негативного представления о возможностях государственных институтов обеспечить выполнение установленных ими же целевых показателей.

Все упомянутые выше процессы оказали негативное влияние на экономику в целом и уровни доверия в частности. В 2011–2012 гг. произошли негативные изменения в факторах доверия.

– *оценка риска.* Увеличили риски накопленные долгосрочные дисбалансы: дефицит текущего счета, растущий внешний долг, регулярная рекапитализация банковского сектора, сокращение численности трудоспособного населения. Сохранялась высокая вероятность системного риска банковской системы, так как активы были сконцентрированы в немногочисленных крупных банках. Высокая процентная ставка создала риски неплатежей и уменьшения инвестиционной активности. Возросла чувствительность банковского сектора к ухудшению качества активов и оттоку средств нерезидентов (по результатам стресс-тестов Национального банка);

– *размер возможных прибылей и убытков.* Возможности прибыльных инвестиций, повышения рентабельности производства связаны с темпом прироста реального ВВП, который снизился до 5,5% в 2011 г. и 1,5% в 2012 г. Дисбалансы рынка труда обусловили недостаточно высокий рост производительности труда, который продолжал отставать от темпов роста реальной заработной платы;

– *знания и информация.* В отличие от продуманной стратегии коммуникации после девальвации начала 2009 г., в 2011 г. правительство не выработало последовательного плана по разъяснению происходящего. На фоне высоких девальвационных ожиданий, после неоднократных заявлений правительства о том, что вероятность девальвации исключена, она все же была проведена дважды при отсутствии адекватного информирования со стороны правительства и государственных СМИ. Наблюдались значительный дефи-

цит экономической информации и усиление ее асимметричности для различных субъектов рынка. Это обусловило снижение доверия населения к органам государственного управления и СМИ, причем к государственным СМИ в большей степени, чем негосударственным;

– *деловые сети*. Кризис коммуникации, результатом которого явилось снижение доверия населения к деятельности государственных институтов, породил переход субъектов рынка к самоорганизованным, индивидуальным путям преодоления экономического кризиса («черные» валютные рынки, трудовая миграция);

– *повторяемость сделок и репутация*. Несмотря на имеющиеся риски, фактор репутации, подкрепленный государственными гарантиями, оказывал поддерживающее действие на доверие. Однако после просчетов макроэкономической политики в 2011 г. резерв накопленной положительной репутации уменьшился.

Кроме факторов доверия, значительную роль играли «эффекты массы»:

– *резонансный эффект*. Ключевой причиной реализации системного риска в банковском секторе являлось гомогенное (однородное) поведение финансовых посредников [3, с. 32], что создало условия для резкого изменения институционального доверия. «Бегство из банков» выражалось в оттоке рублевых вкладов и возросшей долларизации активов, которое было приостановлено директивными мерами и вынужденным ростом процентной ставки. Наблюдались продуктовые паники, создававшие краткосрочные дефицит продуктов на рынке;

– *эффект храровика* проявился в низких уровнях доверия в 2012 г. Доверие, испытывавшее сильное падение в 2011 г., не поддается быстрому восстановлению и требует продуманного комплекса мер по модернизации институциональной системы в целом.

Что касается стратегий реакций частного сектора, то доля экономических агентов, вынужденных прибегать к стратегии «выхода» значительно увеличилась. В рамках стратегии «лояльности» также наблюдалось снижение агрегированного межличностного доверия.

Во многом все вышеперечисленное определялось проциклическостью доверия, выражавшейся в уменьшении институционального доверия к банкам, органам государственного управления, финансо-

вому сектору в период экономического кризиса. Размах колебаний ВВП в рамках цикла значительно увеличился при сокращении длительности цикла, и чрезмерная волатильность доверия в зависимости от волн оптимизма и пессимизма экономических агентов и причин инструментального характера негативно сказывается на долгосрочном уровне доверия и эффективности мер государственной политики. Например, существенное повышение процентных ставок по вкладам способно привлечь средства населения, но ситуация может быстро измениться, если условия станут не столь выгодными и если появятся другие финансовые инструменты и возможности, что и наблюдалось в 2013 г.

Существенными негативными факторами на протяжении всего анализируемого периода (2002–2012 гг.) являлись:

– *неразвитость стратегии «голоса»*. Национальные опросы показывают крайне низкое доверие населения к независимым профсоюзам и оппозиционным партиям; обратная связь между населением и государственными политико-экономическими институтами развита слабо. Это заставляет выбирать некоторых агентов вместо стратегии «голоса» стратегию «выхода».

– *сложные, непрозрачные и противоречивые формы контроля*. Несмотря на динамичные положительные изменения в законах, регулирующих экономическую деятельность, сохраняется высокая налоговая нагрузка, система лицензий, регулирование цен и др. Зарегулированность бизнес-среды отражается в низких темпах роста частного бизнеса. Государственное вмешательство в экономику в период кризиса значительно усилилось, чаще применялись административные меры. В целом, формы контроля оказывали негативное влияние на сложившееся доверие и выбранные стратегии реакции.

Итак, существует ряд факторов, сдерживающих рост доверия в 2002–2010 гг. и обуславливающих его снижение в 2011–2012 гг., что требует совершенствования экономической политики в Беларуси с учетом ее сильного влияния на доверие частного сектора. Выявлены наиболее проблемные стороны макроэкономической политики, которые в первую очередь подлежат коррекции и должны стать целями для комплекса мер по повышению доверия к экономической политике. К ним относятся: преодоление информационного дефицита; повышение предсказуемости развития экономики в целом и экономико-политических мер в частности; форми-

рование каналов обратной связи; управление ожиданиями частного сектора.

Направления повышения доверия к макроэкономической политике в Беларуси

Система мер укрепления доверия к проводимой макроэкономической политике может включать усовершенствование следующих параметров:

1. *Целевые показатели* должны быть гибкими и более полно учитывать внешние и внутренние шоки. Достижение целевых показателей (даже если оно сопровождается их периодическим пересмотром, но при соответствующей информационной поддержке) положительно скажется на восприятии экономической политики правительства частным сектором.

Важно повысить методологическую культуру программных разработок, соблюдать научные принципы программно-целевого подхода [8]. Необходима четкая спецификация ответственности за исполнение установленных целей, что особенно важно в контексте отделения доверия к носителям институциональных ролей от доверия к институтам. В случае принятия ошибочных решений и четко определенной ответственности степень снижения доверия к институтам будет меньше.

2. *Экономический цикл*. Вследствие эффекта «храповика» значительное снижение доверия на стадии спада не компенсируется медленным восстановлением его на стадии бума. Поэтому важно контролировать факторы, усиливающие амплитуды цикла, что позволит уменьшить вероятность внутренних шоков. К таким факторам относятся прежде всего бюджетное финансирование реального сектора экономики, политика роста доходов.

3. *Формы контроля*. Особую роль играет фактор качества имеющихся экономических институтов. Следует обеспечить устойчивость, справедливость и непротиворечивость законов, что снизит конкуренцию между формальными и неформальными нормами и обеспечит долгосрочную прогнозируемость социально-экономического развития страны. Предоставление большей самостоятельности институтам будет способствовать формированию независимых «историй доверия» различных государственных институтов и позволит выявлять изменения в их эффективности.

Выделенные ранее факторы доверия позволяют предложить следующие дополнительные меры по укреплению доверия к макроэкономической политике государства:

1. *Оценка риска*: необходимы меры по снижению системного и других рисков банковской системы через уменьшение концентрации активов в крупных банках и снижение процикличности банковского сектора. Эта цель достижима через предъявление более консервативных требований к формированию специальных и общих резервов на покрытие возможных убытков банками, изменение монетарной политики в направлении режима таргетирования инфляции.

2. *Размер возможных прибылей и убытков*: дальнейшее выравнивание условий функционирования предприятий частного и государственного сектора создаст дополнительные возможности для инвестиционной и инновационной деятельности субъектов рынка. Устранение избыточности контроля и повышение стабильности институциональной системы снизит зависимость потенциальных прибылей и убытков частного сектора от проводимой макроэкономической государственной политики.

3. *Знания и информация* могут способствовать росту доверия при выполнении следующих шагов:

– нужно преодолеть асимметричность информации и повысить ее доступность. Возможности политики «сюрпризов» в условиях невысокого доверия экономических агентов резко сужаются. Поэтому важно уйти от политики «молчания» органов государственного управления в условиях кризиса и высокой неопределенности, обеспечить публичные объяснения прошлых, текущих и будущих шагов в макроэкономической политике, повысить прозрачность самого процесса принятия решений и создать дополнительные возможности для обратной связи с частным сектором. Одним из способов восстановления доверия являются публичные рейтинги и индексы финансовых учреждений, предоставление расширенной макроэкономической статистики;

– повышение финансовой грамотности населения должно стать одним из значимых направлений деятельности Национального Банка Республики Беларусь. Программы по повышению финансовой грамотности могут способствовать расширению круга используемых инструментов банковской системы и развитию финансового рынка, что позволит вовлечь в оборот сбережения населения и

повысить доверие к национальной валюте и институтам финансовой системы.

4. *Повторяемость сделок и репутация*: накоплению положительного отношения к государственным институтам со стороны субъектов рынка способствует прошлый позитивный опыт их взаимодействия. Необходимо наладить эффективный механизм защиты интересов экономических агентов, затронутых определенными решениями органов государственного управления, что заставит этих субъектов реже прибегать к негативно сказывающейся на экономической конъюнктуре стратегии «выхода». Следует учитывать, что в рамках рыночных трансформаций и формирования «гражданского» характера доверия требования к качеству и эффективности институциональной системы будут постоянно возрастать.

Список использованных источников

1. Бесси, К. Институты и экономическая теория конвенций / К. Бесси, О. Фавро // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 12–38.
2. Говтвань, О.Дж. Системный риск в финансовой сфере: теоретический анализ и подходы к оцениванию / О.Дж. Говтвань, А.К. Мансуров // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2. – С. 24–36.
3. Доверие как экономическая категория / Николаев И. [и др.] // Общество и экономика. – 2006. – № 1. – С. 75–104.
4. Майборода, Т.Л. Конвенции доверия и их влияние на макроэкономические процессы / Т.Л. Майборода // Новая экономика. – 2011. – № 1. – С. 86–91.
5. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России / С. Масамиси [и др.] // Журнал институциональных исследований. – 2009. – Т. 1. – № 1. – С. 20–35.
6. Структуры управления сетевыми сообществами малых предприятий и роль доверия: германо-российское сопоставление / Ф. Вельтер [и др.] // Экономическая социология [Электронный журнал]. – 2004. – Т. 5. – № 2. – С. 13–36.
7. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма. – М.: Издательство АСТ: Ермак, 2004.
8. Шимов, В.Н. Модернизация национальной экономики – императив времени / В.Н. Шимов, Л.М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 18–42.
9. Dalton, R. The social transformation of trust in government / R. Dalton // International Review of Sociology. – 2005. – Vol. 15(1). – P. 133–154.

10. Delhey, J. Generalizing trust – how outgroup-trust grows beyond in-group-trust. [Electronic resource] / J. Delhey, C. Welzel. – 2012. – Mode of access: <http://www.worldvaluessurvey.org>.
11. Fisher, J. Globalization and political trust [Electronic resource] / J. Fisher. – 2012. – Mode of access: <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/37763/>.
12. Heinemann, F. The impact of trust on reforms [Electronic resource] / F. Heinemann, B. Tanz. – 2008. – Mode of access: <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp08053.pdf>.
13. Hertog, J. Review of economic theories of regulation [Electronic resource] / J. Hertog. – 2010. – Mode of access: <http://igitur-archive.library.uu.nl/USE/2011-0110-200311/10-18.pdf>.
14. Hirschman, A. Exit, Voice and Loyalty / A. Hirschman // *The Social Contract*. – 1994. – Vol. 4. – № 4. – P. 272–275.
15. Horvath, R. Does Trust Promote Growth? [Electronic resource] / R. Horvath. – 2012. – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/ost/wpaper/319.html>.
16. How good is trust?: measuring trust and its role for the progress of societies [Electronic resource] / A. Morrone [et al.]. – 2009. – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/how-good-is-trust_5ks712zkbr0w.pdf.
17. Knack, S. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation / S. Knack, Ph. Keefer // *Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – Vol. 112 (4). – P. 1251–1288.
18. Lyons, L. Gallup Panel: People Can't Be Trusted. [Electronic resource] / L. Lyons. – 2005. – Mode of access: <http://www.gallup.com/poll/18802/Gallup-Panel-People-Cant-Trusted.aspx>.
19. Nooteboom, B. Trust: forms, foundations, functions, failures and figures / B. Nooteboom. – Cheltenham, UK and Northampton, USA: E. Elgar Pub., 2002. – P. 231.
20. Trustworthy by convention. [Electronic resource] / M. Bigoni [et al.]. – 2012. – Mode of access: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2057607.
21. Yasuno, S. Trust and social capital in Japan / S. Yasuno; Ed.: N. I. Dryakhlov [et al.] // *Trust in society, business and organization: Proceedings of the Conference «Business. Society. Human»*. – Moscow: Cogito-Centre-IPRAS Publishing House, 2013. – P. 133–149.