

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.11:330.16:330.88

Слисєєва Л.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ВИМІР ТА РОЛЬ ДОВІРИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

MEASUREMENT AND THE ROLE OF TRUST IN ECONOMIC DEVELOPMENT: MACROECONOMIC ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні методи виміру довіри. Охарактеризовано індекси споживчої, ділової довіри та міжособистісну довіри за допомогою World Values Survey і European Social Survey. Систематизовано основні недоліки цих методів та обґрунтовано необхідність їх системного використання. Конкретизовано, що довіра є важливим фактором економічного розвитку через зниження трансакційних витрат, посилення кооперації, підвищення ефективності інвестування тощо. Встановлено, що економічний розвиток є основною передумовою для формування довіри.

Ключові слова: інституційна довіра, міжособистісна довіра, соціальний капітал, мультиплікатор довіри, трансакційні витрати, економічне зростання.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные методы измерения доверия. Охарактеризованы индексы потребительского, делового доверия и оценка межличностного доверия с помощью World Values Survey и European Social Survey. Систематизированы основные недостатки этих методов и обоснована необходимость их системного использования. Конкретизировано, что доверие является важным фактором экономического развития из-за снижения трансакционных издержек, усиления кооперации, повышения эффективности инвестирования и т. п. Установлено, что экономическое развитие является главной предпосылкой формирования доверия.

Ключевые слова: институциональное доверие, межличностное доверие, социальный капитал, мультипликатор доверия, трансакционные издержки, экономический рост.

ANNOTATION

In the article there is analyze of the basic methods of trust measuring. The consumer, business indexes and interpersonal trust (by using the World Values Survey and the European Social Survey) are characterized. The main disadvantages of these methods are discovered. It investigated that trust is an important factor in economic development by reducing transaction costs, increasing cooperation, increasing the efficiency of investment, etc. It established that economic development is a precondition for the formation of trust.

Keywords: institutional trust, interpersonal trust, social capital, multiplier of trust, transaction costs, economic growth.

Постановка проблеми. Нові соціально-економічні, суспільно-політичні протиріччя ХХІ ст. та активізація соціальних рухів показали, що державного регулювання недостатньо для забезпечення соціальної згуртованості та економічного процвітання. У зв'язку із цим у суспільних

науках зріс інтерес до соціального капіталу, здатного відтворювати солідарність, кооперативну поведінку та зменшувати низку економічних витрат на мікро- та макрорівнях. Важливим елементом соціального капіталу є довіра, завдяки якій можна пояснити, як працює новий механізм суспільної інтеграції.

Вагомість довіри в глобальному економічному розвитку неодноразово обговорювалася різними міжнародними організаціями: Європейською та Американською економічними асоціаціями (які є професійними спільнотами економістів), Світовим банком, ООН, ОЕСР тощо. На Всесвітньому економічному форумі (далі – ВЕФ) довіра щонайменше тричі була основною темою наукових дискусій («Створення мережевого суспільства» (1997 р.), «Формування довіри» (2003 р.), «Спільні норми для нової реальності» (2011 р.)), а також є ключовим поняттям майже усіх доповідей ВЕФ ХХІ ст. На підставі зазначеного можна стверджувати, що дослідження даної проблематики є своєчасним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження довіри як соціального та економічного феномену здійснювалося й раніше. Окремі аспекти даної теми розкрито в роботах Дж. Акерлофа [1], Ш. Бегельсдейка [2], Р. Ботсман [3], М. Мура [4], Р. Патнема [5], Е. Усланера [6] та ін. Серед українських науковців особливої уваги заслуговують роботи Є. Алімпієва [7], В. Геєця [8], А. Гриценка [9], Т. Кричевської, Т. Меркулової [10] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте більшість таких досліджень присвячена довірі як соціальному, а не економічному феномену або не враховує специфіку розвитку України за останні кілька років. Окрім того, тривалий час довіра вважалася позаекономічним фактором, роль якого в економічному розвитку нівелювалася. У зв'язку із цим систематизація методів виміру й аналіз показників довіри є недостатньо вивченими.

Мета статті полягає в аналізі методів виміру та каналів впливу довіри на економічний розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чимало економічних явищ пов'язано з довірою: вибір, економічна поведінка, функціонування ринків тощо. За твердженням нобелівського лауреата Дж. Акерлофа та Р. Шиллера, «з часу створення США будь-які економічні погіршення пов'язують з утратою довіри» [1, с. 34]. Глобальну рецесію 2008 р. вони теж ідентифікували як кризу довіри. Такий термін використовував і відомий український дослідник Б. Гаврилишин для пояснення причин неефективності державного регулювання в національній економіці [11]. (Проте зазначені науковці переважно досліджували інституційну довіру, тобто довіру населення до державних інститутів.) На думку Дж. Акерлофа, саме зниження рівня довіри спричинило суттєве скорочення сукупного виробництва та зумовило зростання безробіття у глобальній економіці. У зв'язку із цим він запропонував увести в науковий обіг економічну категорію «мультиплікатор довіри» [1, с. 38]. Науковець стверджував, що макроекономісти часто застосовують поняття мультиплікатора під час дослідження зміни величин, які є відносно легко вимірюваними. Проте він може бути використаний і для величин, які не мають таких властивостей. У такому разі мультиплікатор довіри показуватиме, як зміниться дохід, якщо рівень довіри зростає чи зменшується на 1 п. п. Зміна рівня довіри зумовлює зміну доходів, що, своєю чергою, впливає на виробництво, витрати, доходи й довіру в наступних колах кругообігу. Таким чином, довіра є передумовою, фактором, а також наслідком економічного розвитку.

Зазначимо, що мультиплікатор довіри важко виміряти через розмитість категорії «довіра» та складність визначення частки ВВП, яка змінилася саме під впливом зміни довіри. Крім того, залежно від рівня розрізняють різні види довіри: особисту, колективну, системну. Відповідно до інших критеріїв, також виділяють раціональну та ірраціональну [13], приватну й загальну [2], міжособистісну та інституційну [10] довіру.

Залежно від рівня показники довіри будуть суттєво варіюватися. Сучасний тип довіри має неповний характер, що означає, що ми рідко повністю довіряємо людям. У сім'ї довіра може бути повною й безумовною, у роботодавця й працівника – функціональною, у політичних інститутів – низькою тощо.

Основними методами виміру довіри є соціологічне опитування та експериментальне дослідження [10, с. 140]. Останнє переважно застосовується у рамках теорії ігор. У своєму дослідженні Т. Меркулова навела кілька ігор для виміру рівня довіри експериментальним шляхом [10].

Проте найбільш поширеним методом, що дає змогу охарактеризувати довіру на мікро- та макрорівні, є соціологічне опитування. За допомо-

гою нього визначають індекс міжособистісної, споживчої, ділової довіри, довіри до державних інститутів тощо.

Рівні довіри до економічних інститутів та оптимістичних очікувань вимірюють через індекси споживчої та ділової довіри. Індекс споживчої довіри визначається за допомогою The Nielsen Global Consumer Confidence and Spending Intentions Survey через узагальнення суб'єктивних оцінок респондентів за трьома показниками: рівнем власного фінансового добробуту, перспективами на ринку праці за останні дванадцять місяців та готовністю витратити кошти в даний момент часу. Як бачимо, індекс споживчої довіри насамперед відображає залежність довіри населення від трендів соціально-економічного, суспільно-політичного розвитку країни та ідентифікує рівень оптимістичних очікувань людей. Якщо такий показник вище 100, це означає, що в суспільстві переважають оптимістичні настрої, якщо менше 100 – песимістичні. Під час останнього такого дослідження анкетувалося майже 30 тис. респондентів із 63 країн Європи, Азії, Африки, Північної та Латинської Америки, проте його особливість полягає у тому, що участь в опитуванні беруть лише респонденти, які мають доступ до мережі Інтернет, та країни, мінімальний рівень проникнення Інтернету яких становить 60% (або 10 млн. користувачів) [13]. За даними IV кварталу 2016 р. серед європейських держав найкраща динаміка цього індексу спостерігалася в Іспанії та Німеччині. Водночас, за даними Nielsen's Global Consumer Confidence Trend Tracker, найбільший рівень споживчої довіри був характерний для Індії (136), Філіппін (132), Індонезії (120), В'єтнаму (112), Китаю (108), Данії (107), тоді як найнижчі показники зафіксовано в Південній Кореї (43), Україні (52), Білорусії (55), Венесуелі (57) та Російській Федерації (63). Водночас для України було відзначено позитивну динаміку цього індексу на відміну від Білорусі та Росії, де він залишився без змін та дещо знизився відповідно. У 2017 р. в Україні спостерігалася поступове підвищення індексу споживчої довіри в умовах пристосування населення до АТО, підвищення комунальних тарифів і цін на товари. Згідно з даними The Conference Board Global Consumer Confidence Survey, у четвертому кварталі 2017 р. індекс споживчої довіри становив 61 пункт, що на дев'ять пунктів вище, ніж роком раніше. Проте, незважаючи на це, 93% українців продовжують uważати, що країна перебуває у кризі [14]. На відміну від німців, для яких основне занепокоєння пов'язане з глобальним тероризмом, в Україні – війна, підвищення комунальних тарифів та стан здоров'я. У такий спосіб у 2014–2016 рр. в Україні можемо констатувати зниження рівня споживчої довіри в умовах, коли сукупне виробництво в національній економіці скоротилося на 15%. Як бачимо, між темпами економічного зростання та рівнем споживчої довіри

існує прямий зв'язок. Проте довіра відновлюється з певним часовим лагом, тому вважаємо, що підвищення темпів економічного зростання зумовлює поступове підвищення рівня споживчої довіри населення, як це ми спостерігали в 2017 р.

Окрім індексу споживчої, не менш важливим показником є індекс ділової довіри. Як правило, він визначається самостійно кожною країною. Зокрема, в Італії ним займається Isae Institute, у Німеччині – науково-дослідна установа ZEW, у Франції – Французький інститут статистики тощо. Водночас у країнах Європейського Союзу розраховуються індекс довіри в промисловості (EMU Industry confidence), який формується на підставі опитування близько 350 великих і малих підприємств та показує настрої в промисловому секторі Єврозони; індекс довіри у сфері послуг (EMU Services Confidence) унаслідок опитування менеджерів у цій сфері тощо. Зазначимо, що в Європейському Союзі також окремо розраховують індекси настроїв в економіці (EMU Economic sentiment index) та в ділових колах (EMU Bus climate indicator) тощо.

Особливе значення для економічного розвитку має вимір міжособистісної довіри. Для цього найчастіше використовують опитування World Values Survey (WVS) [15] і European Social Survey (ESS) [16]. У таких дослідженнях рівень міжособистісної довіри визначається через аналіз відповідей респондентів на питання: «Чи вважаєте ви, що більшості людей можна довіряти?». Для відповіді на це питання використовується 10-бальна шкала від 0 до 10, де 0 означає «обережність не зашкодить», а 10 – «більшості людей можна довіряти». Рівень довіри оцінюється як процентна частка респондентів у кожній країні, які довіряють іншим.

Уперше питання «Чи можна довіряти людям?» було використане в науковому дослідженні М. Розенберга в журналі *American Sociological Review* (1956 р.). На основі можливих відповідей на нього автор розробив п'ятибальну шкалу, яку назвав шкалою «віри в людей». Поступово використання цієї дихотомічної перемінної стало самостійним оціночним методом. Проте, незважаючи на її популярність, економісти відзначають недоліки цього методу оцінки. Е. Усланер і Т. Сміт вважають, що відповіді на питання про довіру залежать від того, у який момент поставлене питання [6; 17]. Більше того, під сумнів ставиться справжній зміст відповіді. Відомий дослідник соціального капіталу та довіри Р. Патнем стверджував: «Якщо сьогодні менша кількість респондентів відповідає, що «більшості людей можна довіряти», це може означати один із трьох варіантів: або респонденти хочуть сказати, що нині чесність стала рідкісним явищем; або поведінка інших не змінилася, але ми стали більш підозрілими; або що не змінилися ні наші етичні вимоги, ні поведінка інших людей, але тепер у нас стало більше інформації щодо їх опортуністичної по-

ведінки, можливо, завдяки все більш шокуючим повідомленням засобів масової інформації» [5, с. 137–138]. Більше того, не цілком зрозуміло, що означає вираз «більшості людей» [18]. Він може означати широке коло людей, наприклад сім'ю, друзів, сусідів, а також незнайомих – невідомий радіус кола осіб, до кого відноситься це питання [19]. Крім того, люди говорять, що довіряють уряду, і коли говорять, що довіряють іншій людині, вони мають на увазі абсолютно різні види довіри.

Валідність методу оцінки довіри за допомогою питання «Загалом чи можна довіряти людям?» стало центральною проблемою наукового дослідження А. Міллера й Т. Мітамури [20]. Вони стверджують, що дане питання є неоднозначним й оцінює не один, а два параметри – довіру й обережність, а не довіру й недовіру, як би це мало бути. Проблема полягає у тому, що довіра й обережність не є субститутами. Обережність не обов'язково корелюється з недовірою. Експерименти з групою американських та японських студентів показали, що, якщо забрати з питання обережність і виміряти довіру за окремою шкалою, то у американців рівень довіри є вищим, ніж у японців. Водночас як показник загальної довіри за версією Всесвітнього дослідження цінностей, як правило, у японців вищий, ніж у американців. На підставі проведеного аналізу А. Міллер і Т. Мітамура прийшли до висновку, що біноміальне питання про довіру є необ'єктивним і має недостатню внутрішню валідність. Це також впливає на можливість порівнювати рівні довіри в різних країнах. Для прикладу, якщо людина може отримати високу оцінку за шкалою загальної довіри, але не схильна до ризику, то в ситуації біноміального вибору між обережністю й довірою вона може надати перевагу обережності. Таким чином, у країнах, де люди живуть у закритому й безпечному оточенні, якому сприяє низький рівень обережності, питання про довіру може мати завищену оцінку справжнього рівня довіри; реальний рівень довіри може бути нижчим, аніж результат опитування.

Експериментальні підходи до виміру рівня довіри теж мають неоднозначні результати. Е. Глезер і його співавтори показали, що питання про довіру, яке використовується в опитуваннях Всесвітнього дослідження цінностей, насправді оцінює не довіру, а надійність (*trustworthiness*). Вони пропонують розробити альтернативні інструменти для оцінки довіри.

У 2000-х роках Е. Фер розпочав дослідницький проект для дослідження складників довіри: схильність до ризику й соціальні уподобання (альтруїзм чи відмову від опортуністичної поведінки) [21]. Підтримуючи А. Міллера і Т. Мітамуру, Е. Фер стверджував, що «відповідь на питання Загальної соціологічного опитування та Всесвітнього дослідження цінностей формується не лише переконаннями людей про те, наскільки інші люди заслуговують довіри,

але також їх уподобаннями відносно соціальних ризиків» [21, с. 239]. Е. Фер приходить до висновку, що довіра, виміряна за відповідями респондентів, відображає показник уподобань і раціональних переконань.

Окрім того, більшість теоретичних аргументів, які зустрічаються в роботах економістів, виведена з теорій мікрорівня. Для визначення довіри на макrorівні дані мікрорівня часто агрегуються. Проте перехід від мікро- до макrorівня є непростим і, можливо, навіть неправомірний, оскільки те, що є вірним для індивіда, може бути неістинним для суспільства у цілому [22]. Вимір індивідуальних оцінок не завжди можна агрегувати й уважати реальним відображенням дійсності.

Попри складність виміру довіри економісти погоджуються, що вона є важливим чинником економічного зростання. До основних теоретичних аргументів прямого зв'язку між рівнями довіри та економічного зростання належить те, що високий рівень довіри: 1) знижує трансакційні витрати, особливо витрати на укладення контрактів і контроль; 2) зменшує залежність суспільства від формальних інститутів, оскільки довіра є (недосконалим) субститутутом правової системи (довіра дає змогу зі знизеними витратами контролювати виконання контрактів, що важливо в умовах взаємодії принципала-агента); 3) знижує рівень шахрайства та злочинності у суспільстві, а також зменшує витрати опортуністичної поведінки в ситуації дилеми ув'язненого (двосторонні та багатосторонні репутаційні механізми призведуть до потенційного покарання, таких як втрата репутації й остракізм); 4) дає змогу акторам ефективно вирішувати проблеми колективної діяльності. Як часткове пояснення пропонується теорема Р. Коуза: коли трансакційні витрати низькі, актори можуть домовлятися про вирішення проблем, пов'язаних із колективною діяльністю більш ефективно, ніж це робить зовнішнє регулювання [23]; 5) стимулює інвестиції, оскільки довіра пов'язана з довгостроковим горизонтом планування, що є сприятливим середовищем для ризикованих інвестицій; 6) підвищує ефективність інвестицій в освіту, оскільки вважається, що віддача від накопиченого людського капіталу буде вищою.

Однією з найбільш відомих наукових робіт, присвячених кореляційному аналізу довіри та економічного розвитку, є дослідження С. Нека і П. Кіфера ще в 1997 р. [24]. Вони вивчали економічну вигоду від розвитку соціального капіталу в 19 країнах із ринковою економікою. Особливу увагу вони зосередили на довірі як найважливішому складнику соціального капіталу. Отримані ними результати вказують на статистично значимий вплив довіри на економічне зростання. Вони дійшли висновку, що «коефіцієнт за змінної довіри вказує на те, що десятипроцентний ріст цієї змінної пов'язаний зі збільшенням росту на 4-5 п. п.» [24, с. 1260].

У наступній роботі П. Зак і С. Нек розширили сферу аналізу, додавши до попередньої вибірки ще 12 країн. На підставі такого аналізу вони підтвердили, що довіра здійснює позитивний вплив на економічне зростання [25]. За винятком Ф. Рота [26], який установив кривольнійний зв'язок між довірою та економічним зростанням, інші науковці стверджують про позитивний вплив довіри на економічний розвиток.

Висновки. Таким чином, довіра є складним соціально-економічним феноменом, який важко піддається виміру. Тривалий час довіру вважали позаекономічним фактором, вплив якого на національну економіку не досліджувався. Через недостатню розробленість методології дослідження нематеріальних факторів виробництва методи виміру довіри обмежені переважно соціологічними опитуваннями, найбільш авторитетним серед яких вважають World Values Survey і European Social Survey. Проте розвиток поведінкової економіки та теорії ігор дає підстави вважати, що відбудеться якісний стрибок у вимірі інституційної та міжособистісної довіри та розширення наших уявлень про канали впливу довіри на національну економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М.: Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
2. Бёгельсдейк Ш., Маселанд Р. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности. М., Спб.: Институт Гайдара, 2016. 464 с.
3. Botsman R. Who can you trust? London: Penguin Portfolio, 2017. 336 p.
4. Moore M. Truth, trust and market transaction: what we know? Journal of Development Studies. 1999. № 36. P. 74–88.
5. Putnam R. Bowling Alone: The collapse and revival of American community. New York: Simon and Schuster, 2000. 541 p.
6. Uslaner E. The Moral Foundations of Trust. Cambridge: Cambridge University Press, 2002. 299 p.
7. Алімпієв Є. Інституційна довіра як чинник ефективності фінансово-монетарної трансмісії в післякризовій економіці. Галицький економічний вісник. 2012. № 4(37). С. 96–103.
8. Геєць В.М. Взаємодія довіри і розвитку. Економічна теорія. 2002. № 3. С. 3–16.
9. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. А.А. Гриценко. Х.: Форт, 2008. 928 с.
10. Меркулова Т.В. Экспериментальный и социологический методы измерения доверия. Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. 2014. № 1. С. 139–148.
11. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств: Доповідь Римському клубу. К.: Пульсари, 2009. 248 с.
12. Хиллман А. Государство и экономическая политика. М.: ВШЭ, 2009. 879 с.
13. Consumer Confidence Trend Tracker. URL: <http://www.nielsen.com/us/en/insights/dataviz/consumer-confidence.html>.

14. Consumer Confidence Survey. URL: <https://www.conference-board.org/data/consumerdata.cfm>.
15. Офіційний сайт WVS. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>.
16. Офіційний сайт ESS. URL: <http://www.europeansocialsurvey.org/>.
17. Smith T.W. Factors relating to misanthropy in contemporary American society. *Social Science Research*. 1997. № 26. P. 170–197.
18. Delhey J., Newton K. Predicting cross-national levels of social trust: global pattern of Nordic exceptionalism? *European Sociological Review*. 2005. № 21.4. P. 311–327.
19. Hardin R. Trust and trustworthiness. New York: Russell Sage Foundation, 2002. 256 p.
20. Miller A., Mitamura T. Are surveys on trust trustworthy? *Social Psychology Quarterly*. 2003. № 66.1. P. 62–70.
21. Fehr E. Economics and biology of trust. *Journal of the European Economic Association*. 2009. № 7. P. 235–266.
22. Fine B. *Social Capital Versus Social Theory: political and social science at the turn of the millennium*. New York: Routledge, 2001. 294 p.
23. Whiteley P. Economic growth and social capital. *Political Studies*. 2000. № 48. P. 443–466.
24. Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross country investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 1997. № 112.4. P. 1251–1288.
25. Zak P., Knack S. Trust and growth. *The Economic Journal*. 2001. № 111. P. 295–321.
26. Roth F. Does too much trust hamper economic growth? *Kyklos*. 2009. № 62/1. P. 103–128.