

ЭКОНОМИКА НЕДОВЕРИЯ: РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

КАЛЮЖНОВА НАДЕЖДА ЯКОВЛЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент Сибирской академии наук Высшей школы,
Иркутский государственный университет,
e-mail: 2010nyk@mail.ru; nk@hime.isu.ru

В статье осуществлен анализ механизмов взаимодействия межличностного и институционального доверия/недоверия с результатами экономической деятельности. Приведены результаты эмпирических исследований. Рассмотрена динамика межличностного доверия/недоверия. Проанализировано влияние межличностного доверия/недоверия на экономические результаты и конкурентоспособность регионов.

Ключевые слова: институты; социальный капитал; конкурентоспособность регионов; доверие; недоверие.

The author analyzes the interaction mechanisms between interpersonal and institutional trust/distrust and the economic activity results. The results of empirical research are presented. The dynamics of interpersonal trust/distrust is considered. The effect of interpersonal trust/distrust on the economic performance and regional competitiveness is analyzed.

Keywords: institutions; social capital; the regional competitiveness; trust; distrust.

Коды классификатора JEL: B52, E22, L14.

За относительно небольшой период времени с середины 2000-х гг. доверие и социальный капитал стали одними из наиболее значимых объектов экономического анализа. Один из основоположников анализа доверия Ф. Фукуяма приравнивает его к социальному капиталу, рассматривая последний как результат наличия доверия между членами общества. Он придает доверию исключительно важную роль, утверждая в частности, что «национальное благосостояние, так же как конкурентоспособность, обусловлено такой единой всеохватывающей характеристикой, как уровень доверия, присущий обществу» (Fukuyama 1995).

Контекст доверия–недоверия (институционального, межличностного, организационного) в экономических и политико-экономических отношениях в современных условиях становится все более важным в силу нескольких причин:

1. Недоверие политическим и экономическим институтам снижает предсказуемость экономического поведения агентов. Это дает высокий навес транзакционных издержек на обеспечение рыночных транзакций в экономике и сказывается негативно на ее конкурентоспособности.
2. Другая сторона связана с ростом значения межличностного и институционального доверия в условиях информационной экономики. Возможность мгновенных транзакций на значительных расстояниях во много раз повышает вес каждого экономического решения и роль скорости принятия решений, которая во многом связана с доверием. Развитие электронной торговли, электронного правительства и других форм новой экономики напрямую связано с уровнем доверия как межличностного, так и бизнесу.
3. Уровень доверия в обществе сказывается также на возможностях развития обмена знаниями, поскольку неявные знания передаются лишь при наличии доверия. В итоге, большие затраты на достижение доверия сказываются на инновациях.
4. Наконец, логика взаимодействий в условиях информационной экономики приводит к выделению и повышению значимости наноэкономики — уровня взаимодействия индивидуальных экономических агентов, где межличностные отношения и их характер становятся основой принятия решений.

Экономисты сегодня стараются проверить высказываемые положения количественным анализом, что характерно, прежде всего, для зарубежных исследований. Существует немало работ, в которых эмпирически проверяются количественные связи между доверием и экономическими показателями. В коллективном исследовании (*La Porta, Lopez-De-Silanes, Shleifer and Vishny* 1997) на основе данных «Мирового обзора ценностей» построена регрессия, объясняющая влияние доверия на 14 индикаторов экономического развития в больших организациях. Зак и Нэк показали, что повышение доверия ведет к повышению инвестиций и экономическому росту; что равноправное распределение дохода стимулирует доверие и, соответственно, инвестиции и экономический рост; а различные дискриминации снижают уровень доверия, снижая инвестиции и экономический рост. Вывод авторов состоит в том, что доверие само по себе позитивно и значительно воздействует на экономический рост всегда, когда оно включается в регрессии экономического роста с измерением формальных институтов или социальной дистанции (*Zak and Knack* 2001).

В работах российских авторов изучаются различные аспекты и характеристики доверия и социального капитала разных социальных групп. Исследованию способов измерения и оценки роли социального капитала посвящены работы Л.И. Полищука (*Полищук* 2010) и Р.Ш. Меняшева (*Полищук и Меняшев* 2012).

Надо также отметить, что если доверию уделяется довольно значительное внимание, то изучению недоверия уделено внимания гораздо меньше. В имеющихся работах, как правило, неявно предполагается, что недоверие — это доверие с отрицательным знаком и, соответственно, их эффекты различаются лишь положительным или отрицательным характером. Имеется практически одна большая работа, посвященная недоверию, — коллективная работа 4 авторов (*Aghion, Algan, Cahuc and Shleifer* 2009), которая анализирует связь между недоверием и запросами на государственное регулирование. Модель, предложенная авторами, объясняет корреляцию между регулированием и отсутствием доверия, а также имеет ряд дополнительных выводов. Авторы показывают, что отсутствие доверия влияет не только на регулирование само по себе, но и на спрос касательно этого регулирования. В работе показано, что страны с высоким уровнем доверия не регулируют деятельность предпринимателей так активно, как «недоверчивые» страны. Авторы обосновывают положение, что чем ниже доверие в обществе, тем выше потребность в регулировании экономической жизни. Даже если люди понимают, что госуправление пронизано коррупцией и неэффективно, они выбирают его как лекарство от коррупции, хотя рост регулирования повышает возможности злоупотреблений чиновников. Авторы показывают, что в «недоверчивых» странах ослабление госконтроля действительно приводит к увеличению коррупции, снижению объемов производства, опять же к увеличению спроса на регулирование и в итоге к еще большему падению уровня межличностного доверия в краткосрочной перспективе. Таким образом, прослеживается институциональная ловушка, понятие которой сформулировал В. Полтерович, когда плохой институт, в данном случае, недоверие, носит самоподдерживающийся характер.

Таким образом, недоверие воспроизводит недоверие. Но воспроизводит ли доверие — доверие? Это не доказано. Нам представляется, что предположение о том, что влияние недоверия эквивалентно влиянию доверия, но со знаком минус, должно быть проверено.

Таким образом, теоретическое объяснение механизмов взаимодействия межличностного и институционального доверия/недоверия с результатами экономической деятельности продолжает оставаться актуальным, особенно с точки зрения выявления сравнительных эффектов доверия и недоверия.

В работе Р.Ш. Меняшева и Л.И. Полищука (2012) на анализе эмпирического материала российских городов (по данным Георейтинга ФОМ 2007 г.) сделан вывод о том, что социальный капитал в российских условиях дает осязаемую экономическую отдачу. Данный вывод авторы делают путем выявления связи между социальным капиталом (доверием) и оценкой респондентами положения дел в городах, при этом также найдена связь между удовлетворенностью населения и подотчетностью власти. Иначе говоря, полученные результаты показывают связь между подотчетностью власти, социальным капиталом и удовлетворенностью населения. В то же время удовлетворенность людей не тождественна социально-экономическим результатам и конкурентоспособности регионов, и связь социально-экономических результатов по регионам с доверием/недоверием требует дополнительного изучения.

Цель нашего исследования состоит в анализе доверия/недоверия в России и оценке его влияния на конкурентоспособность и социально-экономические показатели развития.

ДОВЕРИЕ/НЕДОВЕРИЕ И ЭКОНОМИКА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Институциональная экономика в своем жестком ядре содержит отрицание неоклассической модели человека как рационального максимизатора полезности, к тому же честно соблюдающего принятые на себя обязательства.

Одним из новых постулатов неонинституционализма наряду с положением об ограниченной рациональности поведения индивидов является введение такой характеристики поведения, как примитивное стремление к реализации личных интересов с использованием коварства, которое получило название оппортунизма. Суть его состоит в уклонении от добровольно принятых на себя обязательств и/или предоставление неполной или искаженной информации, результатом чего является информационная асимметрия.

Поведение экономических агентов с учетом присущих им ограниченной рациональности и оппортунизма является нестабильным и плохо прогнозируемым. Возникает необходимость институтов и механизмов, обеспечивающих большую предсказуемость, а также снижающих затраты на обеспечение предсказуемости поведения агентов. Доверие является одним из механизмов снижения затрат на обеспечение предсказуемости поведения агентов, а недоверие — барьером для сделок и взаимовыгодных обменов. Почему недоверие выступает барьером, в то время как доверие всего лишь повышает выгодность сделок?

Обратимся к определению понятия «доверия». В обыденной речи *доверие* означает безусловное принятие в качестве правды любых сообщений, в т.ч. непроверенных.

Доверие как атрибут общественных отношений определяется Ф. Фукуямой как возникающее внутри сообщества ожидание постоянного, честного, ориентированного на совместно разделяемые ценности поведения со стороны других членов этого сообщества (Фукуяма 1999).

В новой институциональной теории «доверие» рассматривается в связи с такими понятиями, как транзакционные издержки, спецификация прав собственности и асимметричность информации. Эта взаимосвязь такова: в гипотетической ситуации абсолютной спецификации прав собственности в идеальном обществе, где совершенные законы и механизмы их реализации и вся информация о деятельности всех субъектов экономических отношений открыта и доступна, исчезает сама возможность оппортунистического поведения и заведомо можно доверять абсолютно всем.

На практике права собственности не оказываются идеально специфицированными ни в одном обществе, поэтому часть транзакционных издержек, связанных со спецификацией и защитой прав собственности, является фактически издержками недоверия. Доверие можно определить как ожидание неоппортунистического поведения других агентов, поведения без применения коварства.

Возникает необходимость институтов, механизмов и организационных структур, обеспечивающих большую предсказуемость и ослабляющих эти качества, присущие экономическим агентам, а также снижающих затраты на обеспечение предсказуемости поведения агентов.

Доверие в этой совокупности является одним из механизмов снижения затрат на обеспечение предсказуемости поведения агентов, а недоверие — барьером для сделок и взаимовыгодных обменов. Почему недоверие выступает барьером, в то время как доверие всего лишь повышает выгодность сделок (с учетом снижения затрат на проверку и контроль) — об этом стоит поговорить отдельно.

С точки зрения теории институтов доверие можно рассматривать как ожидание поведения, соответствующего нормам, правилам и ограничениям, регламентированными формальными и неформальными институтами.

С точки зрения теории транзакционных издержек доверие означает ожидание неоппортунистического поведения, поведения без применения коварства.

С точки зрения теории контрактов, доверие — ожидание поведения, обусловленного контрактом (формальным или неформальным). Поскольку контракты содержат определенные рамки, это значит, что доверие — это ожидание поведения в соответствии с теми ограничениями, которые обусловлены контрактами.

Индивид может получить выигрыш в случае одностороннего отказа подчиниться ограничениям, действие которых носит условный характер. Выходу индивида за пределы этих

ограничений и, соответственно, возложению издержек оппортунистического поведения на другую сторону и получению одностороннего выигрыша не препятствует ничего, кроме принятых на себя обязательств перед другими агентами. Экономической причиной соблюдения контрактов институциональных норм и восприятия ограничений, заложенных контрактами или институтами, как жестких ограничений, т.е. безусловных, является угроза экономических санкций — угроза утраты богатства или потери доходов. Реализация этой угрозы обеспечивается сочетанием формальных и неформальных институтов, принуждающих к соблюдению контрактов.

Даже если при отказе от соблюдения условий контракта потерь не происходит, имеется угроза потери возможности вступать во взаимовыгодные сделки. В этом случае издержки недобросовестного поведения будут возложены на лицо, нарушившее условное ограничение.

Если отказ от выполнения условных ограничений становится обычной практикой, система контрактов либо разрушается, либо становится чрезвычайно дорогостоящей, поскольку подкрепляется весьма громоздкими процедурами. В этом случае доверие утрачивается как элемент общественных отношений, и поэтому издержки возлагаются уже на все общество. Таким образом, утрата доверия и формирование в качестве устойчивой характеристики отношений недоверия к участникам отношений приводят к необходимости затрачивать часть ограниченных ресурсов общества на преодоление недоверия в процессе заключения контрактов (издержки недоверия).

Издержки недоверия могут быть рассмотрены как самостоятельный вид трансакционных издержек, поскольку связаны не только с отступлением от добровольно принятых на себя обязательств по контракту, но являются дополнительными издержками предшествующими заключению контракта. Если доверие облегчает трансакцию, снижая затраты, предшествующие контракту, то недоверие требует дополнительных действий и затрат на осуществление трансакции и является часто запретительным барьером для трансакции.

К примеру, высокие трансакционные издержки недоверия отчетливо проявили себя в ходе прошедших президентских выборов, если рассматривать выборы как трансакцию на политическом рынке. Дополнительные затраты на проведение выборов, связанные с издержками недоверия — на введение электронных урн, на предотвращение предполагаемых нарушений избирательных комиссий (установка видеотехники, формирование системы наблюдателей) привели к тому, что запланированные затраты, рассчитанные на два тура выборов, были на $\frac{2}{3}$ использованы в ходе одного — первого тура голосования.

Формирование недоверия как устойчивого отношения в экономике имеет оборотной стороной рост необходимости и числа структур, обеспечивающих защиту контрактов и прав собственности от оппортунизма, а высокий уровень недоверия — обуславливает рост затрат на них и значения этих структур. Растет численность и заработная плата полиции, судебной системы; происходит разрастание коллекторских, охранных, сыскных агентств и подобных структур.

В свою очередь, однажды созданные структуры воспроизводят заинтересованность в недоверии, т.к. их благополучие зависит от сохранения недоверия, которое является питательной средой для их существования. Более того, деятельность этих структур консервирует правила, которые воспроизводят недоверие. К примеру, недоверие людей к власти и ее способности решать вопросы в интересах индивидов, а не в собственных интересах (что является сутью коррупции) ведет к решению вопросов в обход законов. Это делает невозможным защиту интересов «коррупционного контракта» в открытом правовом поле, что в свою очередь принуждает коррупционеров искать защиту невыполненных коррупционных контрактов в рамках неформальных институтов, опять же консервируя их сохранность.

Высокий навес трансакционных издержек, связанных с недоверием, снижает конкурентоспособность экономики. С одной стороны, растет объем ВВП за счет сектора услуг, связанных с недоверием. В то же время качество жизни адекватно не растет, поскольку значительная часть ВВП и личных доходов идет не на повышение качества жизни, а на сохранение статус кво — защиту от воров, затраты на взятки, откаты и др. В итоге, несмотря на повышение денежных доходов населения, реального улучшения уровня и качества жизни не происходит. Это в свою очередь порождает недоверие к сообщениям власти о том, что уровень жизни растет.

Значительную роль в понимании роли недоверия имеет теория перспективы. Выводы ее создателей — нобелевских лауреатов 2002 г. Д. Канемана и А. Тверски состоят в том, что люди при принятии экономических решений руководствуются не трезвым рассудком, а эмоциями и стереотипами, причем их больше впечатляют потери, чем достижения; они переоценивают значение проигрыша и недооценивают при прочих равных условиях значение выигрыша. Эти положения важны для понимания экономической роли отношений доверия–недоверия.

Одним из основных выводов теории перспективы, важным для оценки последствий доверия и недоверия, является вывод об асимметрии между подходами к принятию решений, предпочтение стабильности и стремление предупредить потери в противовес изменениям и возможности получить выигрыш.

Исходя из того, что потери переживаются сильнее равнозначных по величине выигрышей, можно сделать вывод, что ощущение потери вследствие оказания доверия «ненадежному» контрагенту сильнее, чем ощущение радости, от того, что контрагент оказался «надежным».

Поведение в соответствии с контрактом или в соответствии с правилами — «надежное» поведение — воспринимается как нормальное поведение, в результате которого доверяющая сторона получает положительный результат и удовлетворение в виде реализованных ожиданий. Исходя из подхода снижения предельной полезности приращению богатства, дополнительная полезность каждой следующей транзакции, основанной на доверии, снижается.

Потеря же от оказания доверия ненадежному контрагенту психологически воспринимается острее, и вызывает желание ее предотвратить, даже когда реальных оснований недоверия новым контрагентам нет. Для предотвращения потерь индивиды принимают меры предосторожности.

Согласно результатам исследований Канемана и Тверски, репрезентативность для человека является проблемой случайного выбора. Это значит, что даже единичные случаи недобросовестности поведения индивидов и институтов (организаций, воплощающих институты) рождает недоверие, поскольку вероятности наступления событий оцениваются равными, вне зависимости от того, сколько таких событий должно произойти. Таким образом, даже разовое (не говоря уже о повторяющемся) нарушение обязательств формирует стереотип недоверия.

В создание межличностного и институционального недоверия вносят вклад многие события: финансовые пирамиды; объявление технического дефолта по государственным обязательствам в 1998 г.; банкротство компании ЮКОС и уголовное преследование ее руководителей; практика умышленного банкротства фирм (особенно банков) их руководителями; невыплата заработной платы; «черное» рейдерство; коррупция, преступления полиции против личности.

Экономические агенты будут до крайности осторожны, когда у них есть основания предполагать, что их долговременные намерения попадут в зависимость от перспектив сиюминутного выигрыша, появившихся у контрагента.

Особенно это действует в отношении институционального доверия. Институциональное недоверие между населением и институтами — государством, банками, бизнесом, полицией и др. возникает в таком же случае, в каком оно появляется между индивидами — при нарушении выполнения сторонами взятых на себя обязательств.

Недоверие к институтам приводит к снижению инвестиционной и сберегательной деятельности граждан. Сбережения и последующие инвестиции фактически означают перенос ресурсов из настоящего в будущее: «Инвестиция — это, в сущности, жертва настоящим во имя будущего. Но настоящее хорошо известно, тогда как будущее всегда загадочно. Поэтому инвестиция — определенная жертва во имя неопределенной выгоды» (Хиршлейфер 1999). Мотивом является то, что инвестор рассчитывает в будущем получить не то же самое, а большее количество ресурсов.

В состоянии высокой неопределенности и недоверия к разным институтам и, особенно, властным институтам, тенденция субъекта к переносу ресурсов из настоящего в будущее угнетается. При недоверии государству и банкам индивид с неохотой отказывается от текущего потребления в пользу неопределенного будущего, в котором может произойти дефолт, кризис, девальвация национальной валюты, рост цен. Поэтому гипотетически могут произойти снижение стремления к накоплению и одновременно рост поиска кредитования. Долги субъективно воспринимаются с иллюзорной легкостью: выкачивая ресурсы из будущего, субъект бес-

сознательно надеется попасть в «другое будущее», в котором долги может списать государство (а сегодня, как известно, законодателями обсуждается вопрос о банкротстве физических лиц); кредитора могут «заказать» конкуренты, или он исчезнет по каким-то другим причинам и т.д. (Лидин 2007). Следствием низкого доверия институтам являются низкая инвестиционная и слабая инновационная активность, требующая инвестиционных ресурсов.

Базой для воспроизводства недоверия являются и новые предприниматели, которые сегодня служат основными работодателями. Предприниматели часто не считают обязательным заключать контракт и тем более его соблюдать по отношению к работникам, порождая ответный оппортунизм со стороны работников. Работодатели отвечают излишней регламентацией процессов (преподавателей заставляют сидеть целый день на рабочем месте), слежением за работниками на рабочих местах, вплоть до ликвидации лишних портов, возможностей подключать флеш-карты и другие накопители информации, выходить в Интернет, слежением за изображениями мониторов, созданием контролирующих и охранных структур.

При низком уровне доверия люди испытывают трудности в организации совместной деятельности группы, члены которой не связаны родственными связями, а потому не могут выйти за пределы семейного бизнеса или стремятся к самозанятости. В более раннем исследовании нами обнаружена статистически значимая отрицательная корреляция между межличностным доверием и уровнем самозанятости, которая означает, что там, где люди доверяют только самим себе, доля самозанятых выше (Калужнова и Любимова 2010). Таким образом, гипотетически высокий уровень недоверия — межличностного и институционального — должен отражаться на ухудшении ряда экономических показателей, что мы и попытались проверить в эмпирической части работы.

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

В эмпирическом исследовании уточнялись методы оценки доверия/недоверия, рассчитывались индексы межличностного доверия/недоверия¹, а также изучалась связь уровня межличностного доверия с показателями социально-экономического развития и интегрированным показателем конкурентоспособности регионов и стран².

Для расчета индексов доверия по России и по странам использованы данные Георейтингов ФОМа³, в которых обследовано распределение межличностного доверия по регионам России (2007, 2009), а также данные международных опросов *WVS* за 2008 и 2010 гг. и *ESS*⁴. Индексы доверия сравнивались с экономическими показателями регионов и стран⁵.

Прежде всего рассмотрим динамику межличностного доверия/недоверия, для того, чтобы оценить часто высказываемый тезис о кризисе доверия в России (см. табл. 1).

Данные не подтверждают тезиса о кризисе, т.е. резком падении уровня доверия, хотя уровень доверия остается невысоким.

Далее проверим гипотезу о влиянии межличностного доверия/недоверия на экономические результаты и конкурентоспособность регионов.

Анализ производился путем пошагового отбора показателей в регрессионную модель зависимости экономических показателей регионов от индексов межличностного доверия. Поскольку данные по доверию по регионам имелись за 2 года, проверялось наличие связи между экономическими показателями и доверием за 2007 и 2009 гг., а также с лаговым разрывом в 1 год, исходя из предположения, что доверие влияет на показатели следующего года.

¹ Индексы доверия и недоверия рассчитывались в разных вариантах. Простой индекс рассчитывался как процент респондентов в регионе, ответивших положительно на вопрос: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или же следует быть осторожным? Диффузный индекс доверия рассчитывается как полуразность процентов респондентов, ответивших положительно и ответивших отрицательно, и плюс 50%. То есть индекс доверия диф. = (% доверяющих – % не доверяющих) × 0,5 + 50%. Показатель выше 50% означает преобладание доверия в регионе, ниже 50% — преобладание недоверия. Кроме того, рассчитывался взвешенный индекс доверия, поскольку в нескольких опросах (в международном опросе выбирался балл доверия от 1 до 10, а в Георейтинге 2009 г. было 5 вариантов ответов. Не совсем положительные и не совсем отрицательные ответы по доверию брались с коэффициентом 0,5. Индексы рассчитывались аналогично, как по доверию, так и по недоверию, но количественное их влияние оказалось идентичным, т.к. они симметричны.

² Автор выражает большую благодарность К. Кононенко за помощь в расчетах.

³ Автор выражает огромную благодарность представителям ФОМ Л. Паутовой и Р. Илюмжиновой, оказавшим помощь в предоставлении данных Георейтингов по межличностному доверию.

⁴ См.: World Values Survey Databank за 2008 и 2010 гг. (<http://www.worldvaluessurvey.org>); European Social Survey — ESS DATA. (<http://www.europeansocialsurvey.org>); European Values Study. (<http://www.europeanvaluesstudy.eu>).

⁵ См.: Стат. сборник «Регионы России», 2009. (<http://www.gks.ru>); The Global Competitiveness Report 2008–2009, 2009–2011.

Таблица 1

Динамика доверия/недоверия по данным российских и зарубежных исследований

Период времени	Индекс доверия		Индекс доверия диффузный		Индекс недоверия		Индекс недоверия диффузный	
	Рос. данные	Заруб. д.	Рос.д.	Заруб.д.	Рос. д.	Заруб. д.	Рос. д.	Заруб. д.
1989–1992*		37,5		37,5		62,5		62,5
1995–1998*		23,9		23,9		76,1		76,1
1999–2002*		23,7		23,7		76,3		76,3
2005–2007*	18,0 (2007)**	26,2	20,0	26,2	78,0	73,8	80,0	73,8
2008***		34,3		34,9		64,6		65,1
2009**	19,3		21,3		76,7		78,7	
2010***		37,5		37,9		61,7		62,1

Источник: * Рассчитано по данным ESS.

** Рассчитано по данным Георейтинга ФОМ. *** Рассчитано по данным WVS.

В качестве зависимых показателей в модели использовались: ВРП в текущих и постоянных ценах, ВРП на душу населения, затраты на государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение в процентах от ВВП; число зарегистрированных преступлений на 10 тыс. чел.; вклады физ. лиц на рублевых счетах в Сбербанке РФ; средний размер вкладов физ. лиц в рублях и в валюте, задолженность физ. лиц по кредитам в рублях и в валюте, задолженность физ. лиц, по жилищным и ипотечным кредитам; а также рейтинг конкурентоспособности регионов за 2007 г.⁶

Проведенный корреляционный анализ связи между индексами доверия/недоверия за 2007 и 2009 гг. и экономическими показателями не дал статистически значимых зависимостей.

Для того чтобы уточнить имеется ли связь между конкурентоспособностью (КСП) стран в целом и уровнем межличностного доверия, проведены расчеты корреляции между оценками КСП стран и доверием по странам.

В качестве зависимых показателей использовались индекс глобальной КСП, а также индексы его составляющих: институтов, инфраструктуры, макроэкономической среды, уровней здоровья и среднего образования, высшего образования и обучения, развитости рынка, эффективности рынка труда, развитости финансового рынка, технологического уровня, размера рынка, развитости бизнеса, инновационности.

В качестве объясняющих показателей использовался также диффузный индекс доверия по странам. В выборке из 16 стран по 2008 г., по которым были данные по доверию, Россия занимала 15-е место по уровню доверия, 14-е — по общему интегральному индексу конкурентоспособности, 16-е — по индексу конкурентоспособности институтов. В выборке из 23 стран 2010 г. Россия занимала 18-е место по уровню доверия, 20 — по общему интегральному индексу конкурентоспособности, 23-е — по индексу конкурентоспособности институтов.

Полученная формула линейной регрессии за 2010 г. такова: $y = 3,61 + 0,02x$

где y — индекс КСП стран, x — индекс доверия.

Зависимость институтов от межличностного доверия за 2010 г.: $y_i = 2,517 + 0,43^*$

где y_i — индекс институтов в составе индекса КСП. Соответствующие графики регрессий представлены на рис. 1 и 2.

Это означает, что при повышении индекса доверия на единицу общая конкурентоспособность может возрасти на 0,02, а по институтам еще выше — на 0,43.

Наше эмпирическое исследование подтвердило связь между низким уровнем межличностного доверия и конкурентоспособностью российской экономики в целом и связь между низким уровнем доверия и состоянием ее институтов. Доказано, что низкая конкурентоспособность российской экономики имеет тесную связь с особенностями ее социального капитала, в частности, низким уровнем доверия и социальной сплоченности. В то же время не подтверждено наличие связи между показателями межличностного доверия по регионам и экономическими показателями. т.е. межличностное доверие и сплоченность или их отсутствие никак не влияют на экономические показатели.

⁶ См.: сайт Института региональной политики.

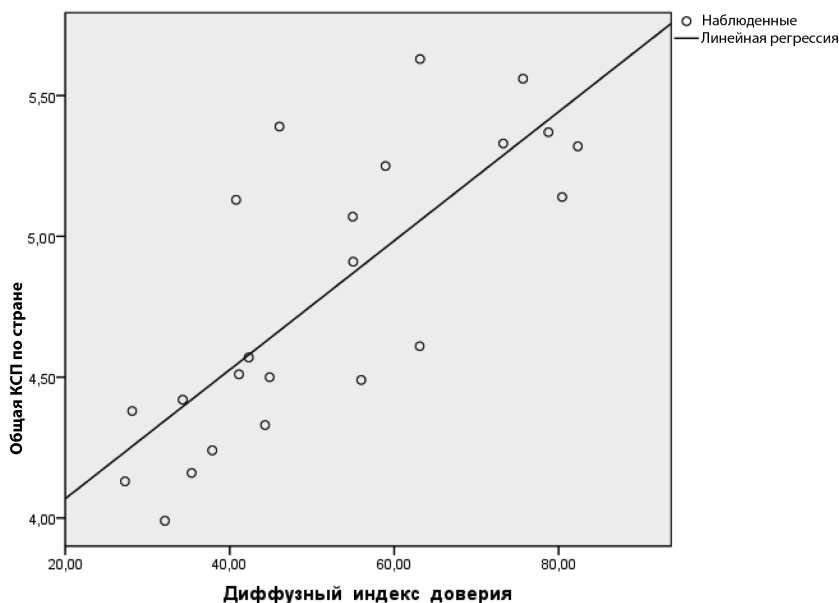


Рис. 1. Линейная регрессия индекса конкурентоспособности стран и диффузного индекса доверия

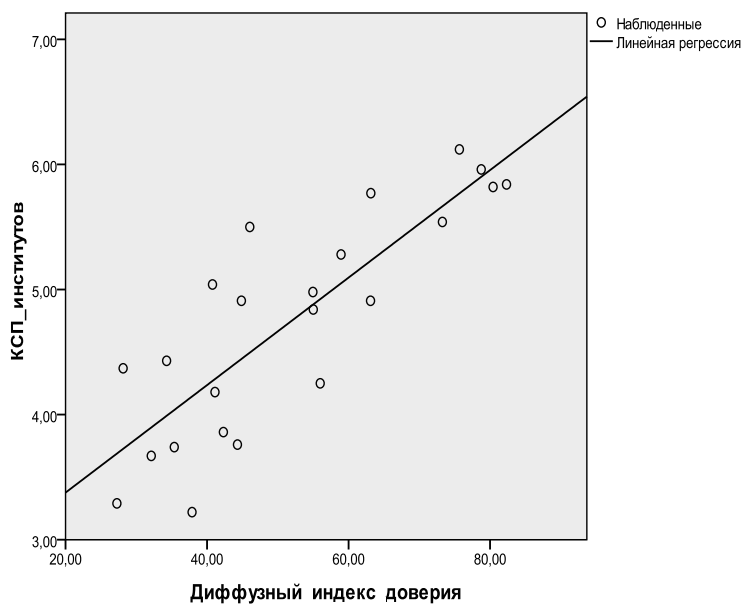


Рис. 2. Линейная регрессия индекса институтов и диффузного индекса доверия

В 2008 г. связь между доверием и КСП более слабая, но также имеется: $x = 0,52 + 0,07 \cdot x$.

Мы считаем, что это может служить подтверждением того, что региональные сообщества практически никак не влияют на поведение и экономические решения лиц, принимающих решения в регионах, и их эффективность не отражает уровень социальной сплоченности общества, т.е. социальный капитал не влияет на экономические решения элит. Это может быть объяснено отсутствием взаимосвязи между доверием элитам, принимающим решения, и их положением, что связано с отсутствием выборности первых лиц регионов и механизмов реального влияния населения на принятие экономических решений; отсутствием передаточных механизмов от до-

верия к положению элит. Это существенно отличается от тех стран, где выборность президента зависит от уровня доверия населения.

Исследование подтверждает гипотезу о том, что низкая конкурентоспособность экономики связана с низким уровнем межличностного доверия так же, как наличие связи между плохим качеством институтов и низким уровнем межличностного доверия. Можно также подтвердить необходимость выборности региональных властей, и что немаловажно — необходимость формирования передаточных механизмов мнений людей элитам, механизмов зависимости положения элит от доверия населения.

ЛИТЕРАТУРА

Калюжнова Н.Я. (2009). Социальный капитал региона как барьер экономического развития // Развитие социальных систем как проблема управления: ежегод. науч. конф. Иркутск. 209–215.

Калюжнова Н.Я. и Любимова Т.А. (2011) Наноэкономика и тенденции неформальной занятости в знаниевой экономике. Иркутск: ИГУ.

Канеман Д. и Тверски А. (2003). Рациональный выбор, ценности и фреймы // *Психологический журнал*. Т. 24. № 4. 31–42.

Лохова С.Г. и Калюжнова Н.Я. (2011). Эффективность социального капитала регионов РФ. Труды ИМЭИ. Экономика и управление. Вып. 1. Иркутск. 31–42.

Полищук Л.И. Социальный капитал в России: измерение, анализ, оценка влияния. (<http://www.hse.ru/news/recent/27404804.html>).

Aghion, P., Algan, Y., Cahuc, P. and Shleifer, A. (2009). The Regulation and distrust. September 24. (http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/distrust_qje2.pdf).

La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R.W. (1997). Trust in Large Organizations // *American Economic Review*. 333–338.

Fukuyama, F. (1995). Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton.

Fukuyama, F. (1999). Social Capital and Civil Society. The Institute of Public Policy George Mason University. October 1.

Zak, P.J. and Knack, S. (2001). Trust and Growth // *The Economic Journal*. 111. 295–321.