

# Курс «Институциональная экономика»

## Семинар №10

# Социальный капитал



17 апреля 2018

Презентации семинаров доступны здесь: <https://www.econ.msu.ru/departments/lia/staff/pakhalov>

Пахалов Александр,  
научный сотрудник ЭФ МГУ

 [pakhalov@gmail.com](mailto:pakhalov@gmail.com)  
 [vk.com/pakhalov](https://vk.com/pakhalov)

# Вопросы этого семинара

- Игры по коллективным действия и социальному капиталу
- Селективные стимулы как решение проблемы коллективных действий
- Социальный капитал: определение и разновидности
- Подходы к измерению социального капитала
- Взаимосвязь социального капитала и экономического развития

# Ultimatum Game



# Public Good Game

Мы решили произвести благо – *дополнительные баллы для нашей группы*. Для производство этого блага необходимы взносы членов группы, которые я (как добрый правитель) затем дополню и распределю между членами группы, присутствующими на семинаре

## Правила:

- 1) Каждый присутствующий студент может внести в общий фонд **от 0 до 5 баллов** из числа баллов, набранных им на текущий момент (см. на портале)
- 2) Если количество баллов в общем фонде составит менее 70% от максимально возможной суммы (которая равна  $5 \cdot n$ , где  $n$  – количество участников игры), все баллы сгорят и благо произведено не будет
- 3) Если количество баллов в общем фонде составит более 70% от максимально возможной суммы, то я удвою собранную сумму баллов и поровну распределю между участниками игры в виде бонусов
- 4) В конечном итоге Вы получите балл, равный разности бонусом и своим взносом. Например, если бонус составит 9 баллов, а Вы вносили 2 балла, то Вы получите 7 баллов!

# Селективные стимулы

Для успешной организации коллективных действий могут использоваться **селективные (избирательные) стимулы**, подразумевающие поощрения для кооператоров и наказания для безбилетников.

Избирательные стимулы могут быть **положительными или отрицательными**, выступать в форме наказания для тех, кто уклоняется от участия в коллективных действиях, или в форме поощрения для активных участников коллективных действий

- Если для обеспечения группы совместно предоставляемым благом нужно обеспечить участие небольшой части членов группы, то чаще применяются **положительные** стимулы
- Если же в совместном производстве блага должна участвовать большая часть группы, более эффективным, скорее всего, будет применение **отрицательных** избирательных стимулов.



Производство  
селективных  
стимулов  
сопряжено с  
издержками!

# Проблемы, сопряженные с созданием селективных стимулов

- Платность избирательных стимулов: создание как «кнутов», так и «пряников» сопряжено с издержками, которые несет социальная группа или отдельные ее члены
- Сложности с внедрением избирательных стимулов в неоднородных (гетерогенных) группах из-за возможных разногласий и конфликтов интересов, а также из-за различных систем ценностей и поведенческих установок членов таких групп
- Проблема достоверности обязательств
- Возможное отсутствие единой, принимаемой всеми сторонами системы неформальных правил
- Возможность осознанного или неосознанного ошибочного применения селективных стимулов не к «безбилетникам»





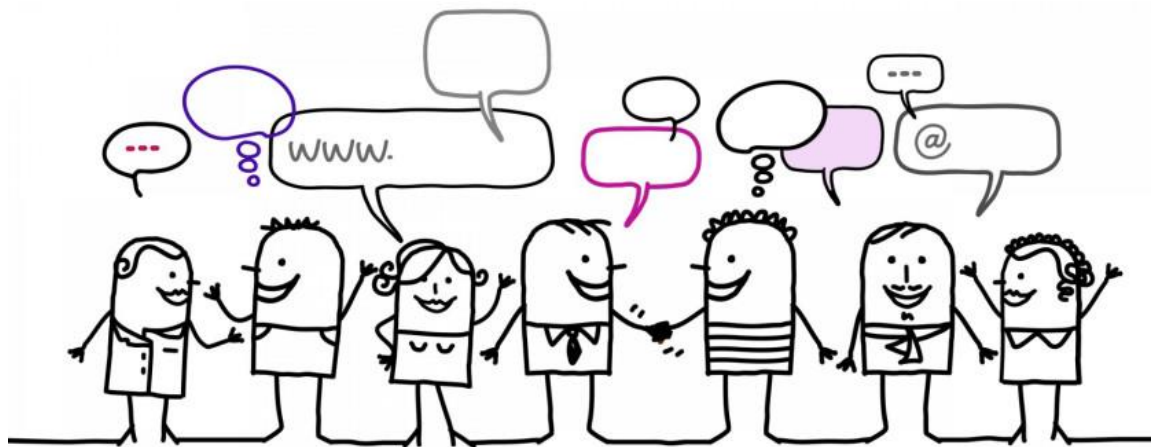
# Социальный капитал

**Социальный капитал** (в широком смысле) – совокупность всех институтов, социальных сетей и общественных структур, механизмов репутации, которые помогают преодолеть проблему коллективных действий, производя доверие, а, соответственно, нормы честности и сотрудничества

**Социальный капитал** (в узком смысле) – распространенность неформальных норм честности, доверия и гражданской кооперации

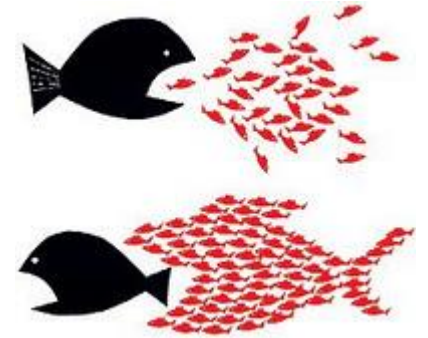


Роберт Патнэм  
(р. 1941)



# Почему без социального капитала не обойтись?

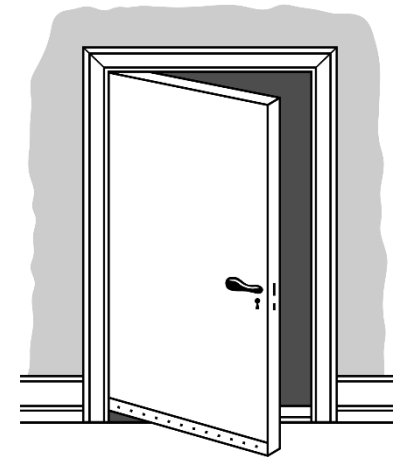
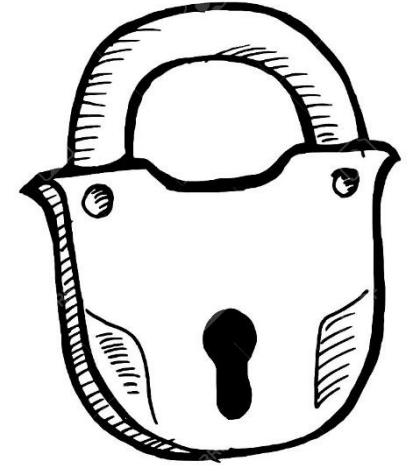
- Современное экономические и социальные отношения во многом основаны на одноразовых неперсонифицированных взаимодействиях – человек часто вступает во взаимодействия с незнакомыми ему людьми, вероятность встретиться с которыми в будущем не очень велика
- Для коллективных действий и Парето-улучшений в таком случае требуется кооперация, так как репутационные механизмы не работают, а селективные стимулы могут быть достаточно дорогими
- Явка на выборы, анонимные пожертвования, донорство — все это примеры благ, для производства которых необходима поддержка кооперативной стратегии социальными нормами — ***взаимной честностью и доверием***





# Формы социального капитала

- Если доверие и честное поведение строится по принципу «свой-чужой», мы можем говорить о социальном капитале типа ***bonding (закрытый)***. В этом случае положительными эффектами будут пользоваться только индивиды, обладающие признаками принадлежности к какой-либо группе
- Если нормы взаимной честности распространяются на участников других групп, такой социальный капитал называется ***bridging (открытый)***, он выражается в так называемых нормах «обобщенного доверия» (generalized trust)



# Измерение социального капитала: три подхода

- Опросные оценки
- Экспериментальные оценки
- Косвенные оценки (статистически наблюдаемые прокси-переменные)



# Измерение социального капитала: опросы

**World Values Survey (WVS)** - всемирный научно-исследовательский проект, который исследует ценности и убеждения людей, как они меняются с течением времени и какое социальное и политическое влияние они оказывают. Проект осуществляется с помощью всемирной сети социологов, которые, начиная с 1981 года, провели репрезентативные национальные опросы почти в 100 странах



Рональд  
Инглхарт



Наиболее часто используемый вопрос для оценки открытого социального капитала: **«*доверяете ли вы большинству людей?*»**, на рисунке - % ответов «да» в разных странах (в скобках годы опроса):

**Норвегия = 73,7%**  
(2005-2009)



**Россия = 27,8%**  
(2010-2014)

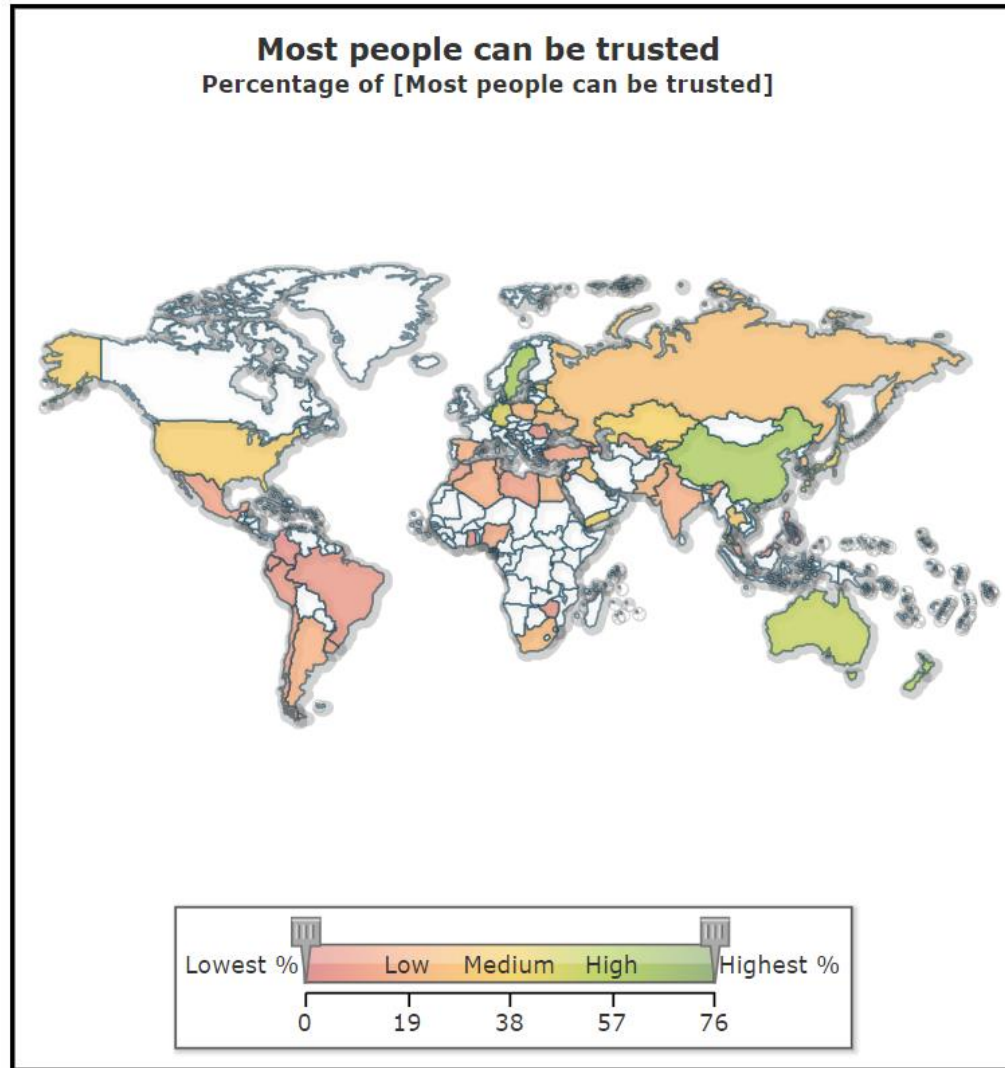


**Тринидад и Тобаго = 3,2%**  
(2010-2014)

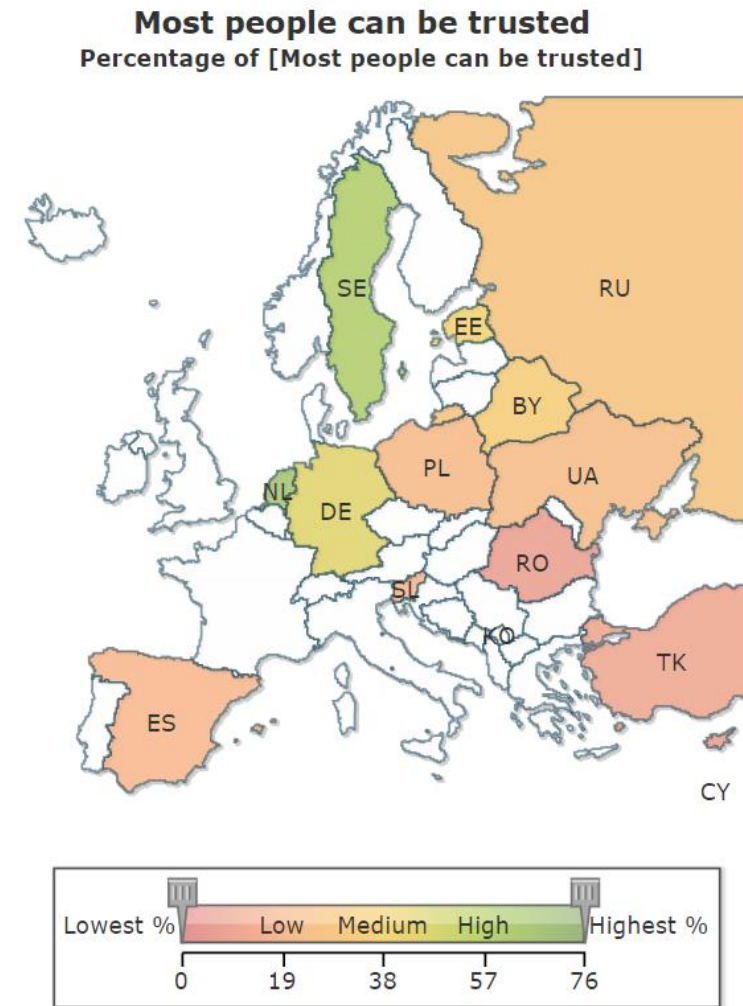


# World Values Survey (WVS): карты доверия, волна 2010-2014

Вопрос «*доверяете ли вы большинству людей?*», на карте - % ответов «да»:



WVS, Total N=88565



Источник: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>

# World Values Survey (WVS): вопросы о доверии

## *Дополнительные вопросы WVS для оценки отдельных аспектов доверия:*

Доверяете ли Вы...

- Своей семье? (в России 96,5% респондентов доверяют)
- Своим соседям? (в России 72,5% респондентов доверяют)
- Людям, которых Вы знаете лично? (в России 82% респондентов доверяют)
- Людям, которых Вы видите первый раз в жизни? (в России 20,5% респондентов доверяют)
- Людям, исповедующим другую религию? (в России 36,5% респондентов доверяют)
- Людям другой национальности? (в России 36,5% респондентов доверяют)

Источник: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSOnline.jsp> (некоторые значения округлены)

# World Values Survey (WVS): вопросы о кооперации

## *Дополнительные вопросы WVS для оценки гражданской кооперации:*

Оцените по 10-балльной шкале, насколько Вы считаете допустимым...

- Добиваться от государства льгот, на которые у Вас нет прав? (в России средний балл 3,05)
- Ездить без билета в общественном транспорте? (в России средний балл 3,93)
- Уклоняться от уплаты налогов, если есть такая возможность? (в России средний балл 3,05)

Источник: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>



# Измерение социального капитала: эксперименты (1)

*Эксперимент, проведенный американскими антропологами Дж. Генрихом и Р. Бойдом в различных сообществах, живущих в отрыве от глобальной цивилизации (игра «Ультиматум»):*

Одному участнику эксперименты выдавалась сумма денег, часть которых он должен был предложить другому участнику. В случае согласия контрагента на данный вариант распределения участники эксперимента оставляли у себя свои доли. Если же контрагент отказывался от слишком малой, по его мнению, доли, то сумма «сгорала»

**Племя Мачигуенга (Перу) – первый участник в среднем предлагал второму 26%**



**Племена папуасов (Индонезия) – первый участник в среднем предлагал второму 58%**



# Измерение социального капитала: эксперименты (2)

## *Эксперимент, проведенный издательство «Ридерс Дайджест»:*

На улицах различных городов Европы и США были разбросаны кошельки с \$50 наличными и указанием адресов и телефонных номеров «владельцев» - по двадцать кошельков в каждом городе.

### Результаты:

**В Италии вернули 30%  
кошельков**

**В США вернули от 60% до 75%  
кошельков**

**В Норвегии вернули 100%  
кошельков**



*Прокси-переменные для оценки социального капитала (это лишь некоторые примеры):*

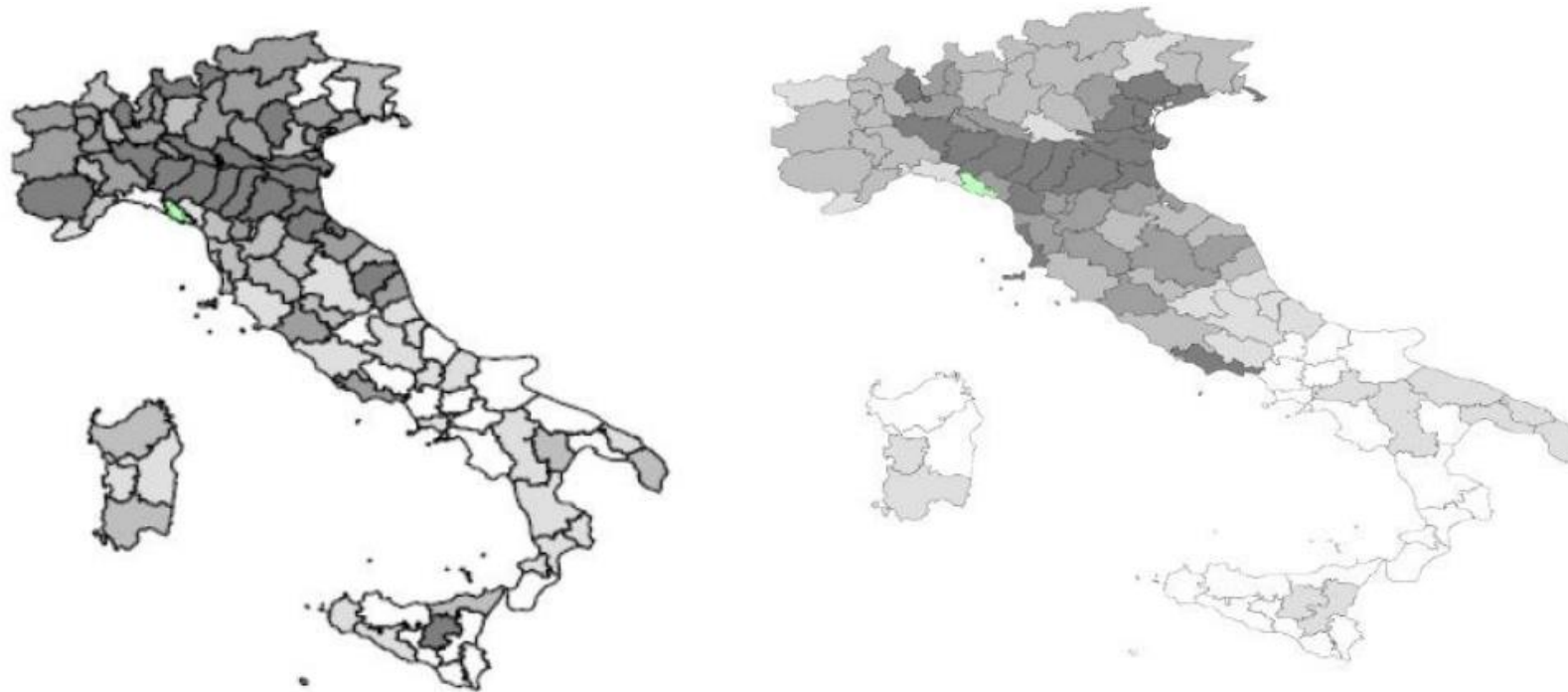
- Количество доноров крови на душу населения
- Явка на выборы
- Вовлеченность в благотворительность и волонтерство

*Какие еще индикаторы можно предложить?*

# Измерение социального капитала: косвенные оценки

## *Исследования Л. Гуизо, П. Сапиенца, Л. Зингалес по регионам Италии\*:*

- На карте слева – данные по донорству крови
- На карте справа – данные по участию в референдумах



*Л.Гуизо*



*П.Сапиенца*



*Л.Зингалес*

Исторический опыт независимости и развития на 50% объясняет современные различия в уровне социального капитала между северными и южными регионами страны

*\*Guiso, Luigi, Paola Sapienza, and Luigi Zingales (2004). 'The Role of Social Capital in Financial Development' // American Economic Review. 94. pp. 526-556*

# Социальный капитал и экономический рост

## **Исследование Стивена Кнака и Филлипа Кифера (1997)\*:**

- Выборка из 29 развитых стран
- Три показателя, характеризующие уровень социального капитала: доверие, нормы гражданской кооперации, степень участия населения в гражданских ассоциациях
- Исследование подтвердило положительную и статистически значимую связь социального капитала с темпами экономического роста и уровнем экономической активности — долей инвестиций в ВВП

*В обществе с высоким уровнем социального капитала совершается больше сделок, связанных с неопределенностью – за счет снижения издержек заключения контрактов, защиты от недобросовестного поведения контрагента, самостоятельной защиты прав собственности – то есть, снижаются транзакционные издержки*

*Кроме того, в обществе с высоким уровнем доверия и кооперации повышается качество общественных благ, растут стимулы к инвестициям в человеческий капитал*

*\*Knack, S., and Ph. Keefer. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation /// Quarterly Journal of Economics. November 1997. pp. 1251-1288.*



**Стивен  
Кнак**



**Филипп  
Кифер**



THE WORLD BANK



## *Исследование Landry R., Amara N., Lamari M.\* (2002)*

- Инновации определяет наличие структурного социального капитала (доступные для индивида сетевые ресурсы) и когнитивного социального капитала (взаимное доверие)
- Значимо наличие социальных сетевых ресурсов, доверие – незначимо, но...

## *Исследование Akçomak I. S., Ter Weel B.\*\* (2009)*

- Чем выше социальный капитал, тем выше уровень инновационной активности
- Инновации влияют на производственные процессы и тем самым увеличивают ВВП на душу населения
- Отстающие регионы не могут быстро развивать наукоемкие отрасли производства, поскольку формирование социального капитала - длительный процесс

*\*Landry R., Amara N., Lamari M. Does social capital determine innovation? To what extent? //Technological forecasting and social change. – 2002. – Vol. 69. – No. 7. – pp. 681-701.*

*\*\* Akçomak I. S., Ter Weel B. Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe // European Economic Review. – 2009. – Vol. 53. – No. 5. – pp. 544-567.*



# Социальный капитал и P2P-кредитование

**P2P-кредитование** (peer-to-peer lending, т. е. «кредитование от равного к равному») – относительно новый способ взаимодействия инвесторов и заемщиков, который позволяет предоставлять кредит без вовлечения финансового института в качестве посредника

**Гринер и Ван в 2009 году\*** обнаружили, что чем большим запасом социального капитала обладают заемщики, тем больше у них шансов на получение кредитов и тем более низкие по этим кредитам процентные ставки

**Лую и Лин в 2013 году\*\*** обнаружили, что социальный капитал создает «информационный внешний эффект», который может быть использован для облегчения онлайн-транзакций, что в конечном итоге приведет к снижению процентных ставок по выдаваемым кредитам



\*Greiner M. E., Wang H. The role of social capital in people-to-people lending marketplaces // ICIS 2009 proceedings. – 2009.

\*\* Luo B., Lin Z. A decision tree model for herd behavior and empirical evidence from the online P2P lending market // Information Systems and e-Business management. – 2013. – Vol. 11. – №. 1. – pp. 141-160.

# Социальный капитал на направлении «Менеджмент» ЭФ МГУ

*Опрос студентов 4 курса направления «Менеджмент», декабрь 2016 года, вопрос «Доверяете ли Вы большинству людей?»:*

| Группа                   | Число ответов | Доля «доверяющих» | Страны с аналогичным уровнем доверия       |
|--------------------------|---------------|-------------------|--------------------------------------------|
| М401                     | 16            | 18.8%             | Испания (19.0%),<br>Аргентина (19.2%)      |
| <b>М402</b>              | <b>14</b>     | <b>14.3%</b>      | Узбекистан (13.9%),<br>Азербайджан (14.8%) |
| М403                     | 15            | 26.7%             | Южная Корея (26.5%),<br>Россия (27.8%)     |
| М404                     | 17            | 37.5%             | Сингапур (37.3%),<br>Казахстан (38.3%)     |
| <b>М405</b>              | <b>17</b>     | <b>50.0%</b>      | Гонконг (48.0%),<br>Австралия (51.4%)      |
| М406                     | 17            | 23.5%             | ЮАР (23.3%),<br>Украина (23.1%)            |
| <b>Весь курс (итого)</b> | <b>96</b>     | <b>28,1%</b>      | <b>Россия (27.8%)</b>                      |