

Экономический
факультет
МГУ
имени
М.В. Ломоносова

Весна 2019

Семинар 10. **Социальный** **капитал**

Александр Пахалов
pakhalov@gmail.com

Вопросы этого семинара

- **Игра!**
- 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



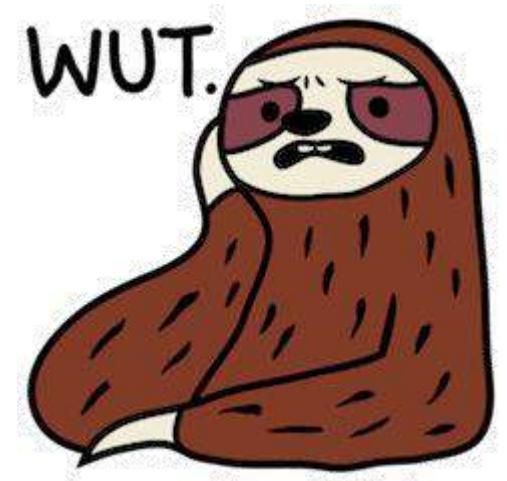
Селективные стимулы

Селективные (избирательные) стимулы – классическое решение проблемы коллективных действий: наказываем безбилетников или поощляем кооператоров



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
- Возможное отсутствие единой, принимаемой всеми сторонами системы неформальных правил
- Возможность осознанного или неосознанного ошибочного применения селективных стимулов к «небезбилетникам»



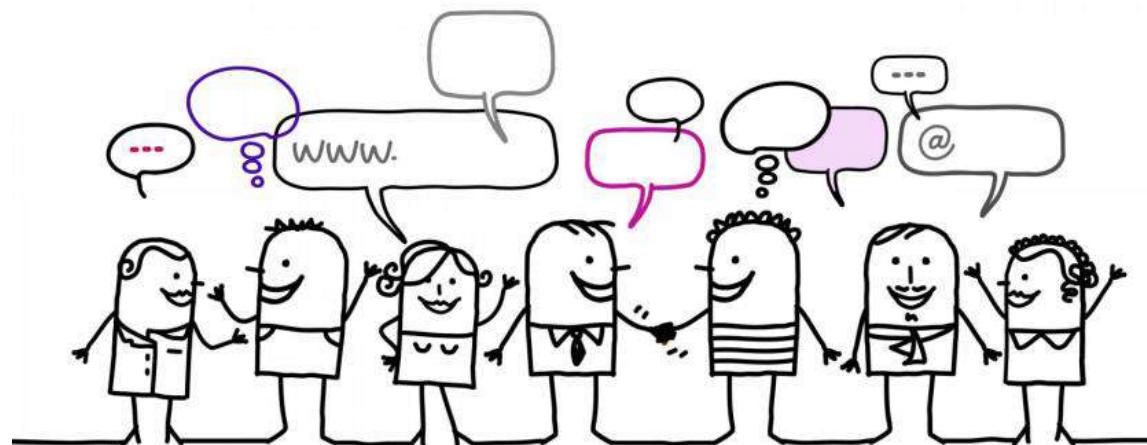
Социальный капитал

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



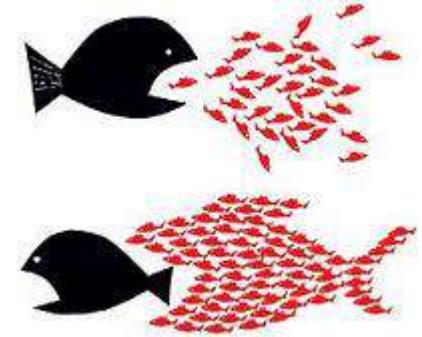
Роберт Патнэм
(р. 1941)

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



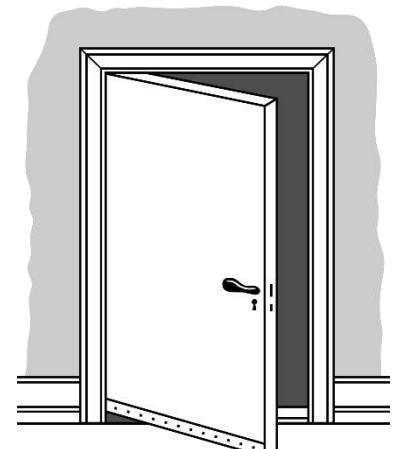
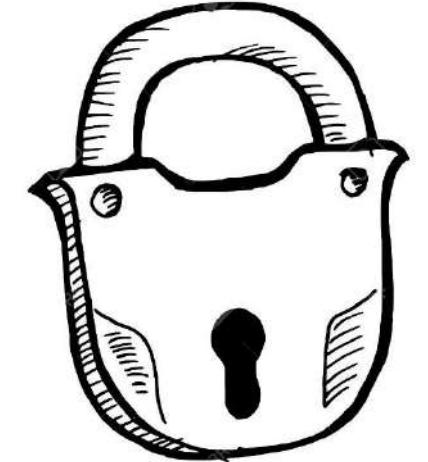
Почему без социального капитала не обойтись?

- 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 коопeração, 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**



Типы социального капитала: бондинг vs. бриджинг

- 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)

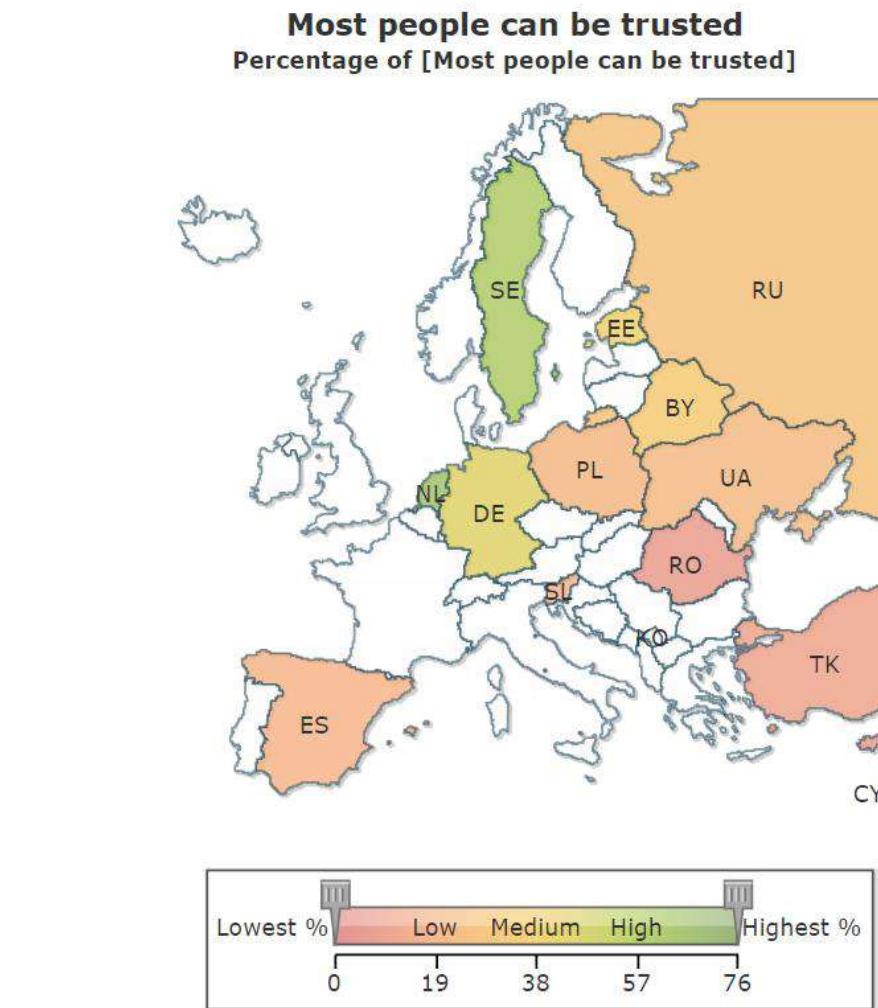
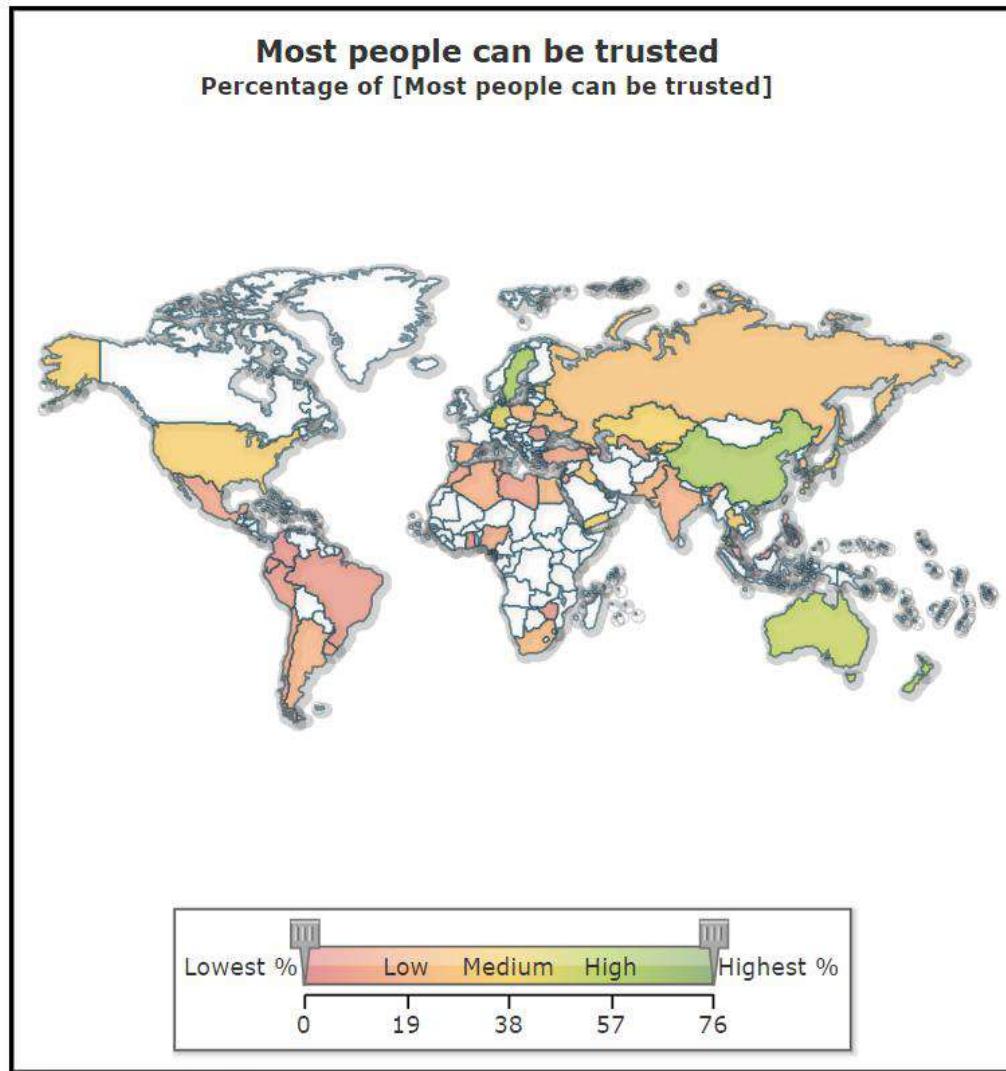
Россия = 27,8%
(2010-2014)

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»:



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 эксперимента 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**



Измерение социального капитала: косвенные оценки

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



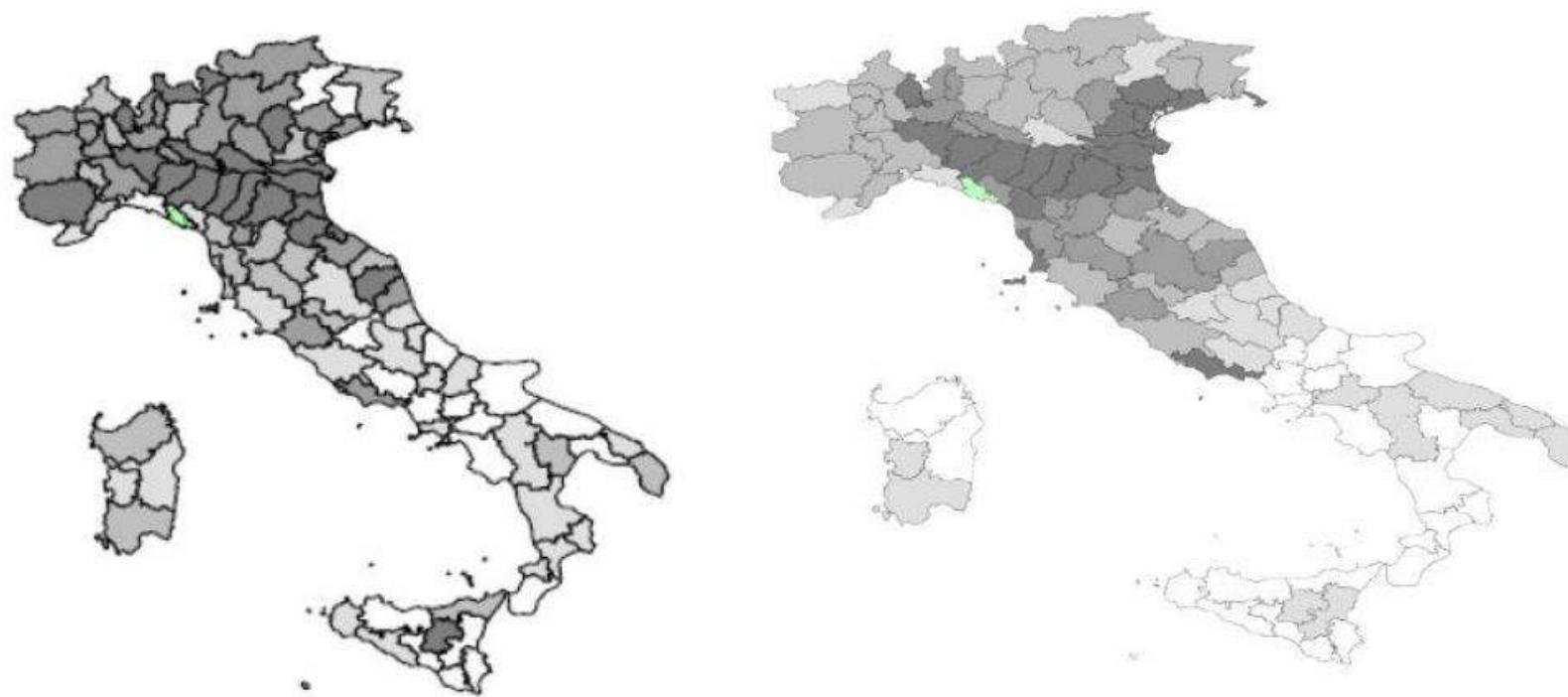
Л.Гуизо



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 Zigales (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 Филиппа 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



Стивен
Кнак



Филипп
Кифер



THE WORLD BANK

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

Социальный капитал и инновации

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

Луо и Лин в 2013 году** обнаружили, что социальный капитал создает «информационный внешний эффект», который может быть использован для облегчения онлайн-трансакций, 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
M401	16	18.8%	Испания (19.0%), Аргентина (19.2%)
M402	14	14.3%	Узбекистан (13.9%), Азербайджан (14.8%)
M403	15	26.7%	Южная Корея (26.5%), Россия (27.8%)
M404	17	37.5%	Сингапур (37.3%), Казахстан (38.3%)
M405	17	50.0%	Гонконг (48.0%), Австралия (51.4%)
M406	17	23.5%	ЮАР (23.3%), Украина (23.1%)
<i>Весь курс (итого)</i>	<i>96</i>	<i>28,1%</i>	<i>Россия (27.8%)</i>