

Н. Я. Калюжнова

## ЭКОНОМИКА НЕДОВЕРИЯ (институт доверия и его роль в конкурентоспособности регионов)<sup>1</sup>

*Исследование посвящено изучению роли доверия в обеспечении конкурентоспособности регионов. Доверие и недоверие рассматриваются в статье как отдельные категории, должное внимание уделяется недоверию и его роли в экономической составляющей жизни регионов и стран. Представлены теоретические положения, раскрывающие механизмы влияния недоверия на экономику и конкурентоспособность экономических систем. Исследована связь показателей доверия и конкурентоспособности стран на основе данных опросов European Social Survey (ESS), а также данных Мирового экономического форума 2000 и 2010 гг. Проведена оценка показателей межличностного доверия и недоверия на уровне регионов РФ и их влияния на экономические показатели регионов. Подтверждена статистическая связь между низким уровнем межличностного доверия и конкурентоспособностью российской экономики в целом, а также связь между низким уровнем доверия и состоянием ее институтов. Не подтверждено наличие связи между показателями межличностного доверия по ре-*

---

<sup>1</sup> © Калюжнова Н. Я., 2014. Текст.

гионам и экономическими показателями. Это может быть объяснено отсутствием взаимосвязи между доверием к элитам, принимающим решения, и их положением, отсутствием механизмов реального влияния населения на принятие экономических решений.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, недоверие, доверие, регион

### Введение

Контекст доверия и недоверия в экономических отношениях становится все более важным в современных условиях в силу нескольких причин. Согласно институциональной теории, межличностное и институциональное недоверие снижает предсказуемость экономического поведения, что дает высокий навес транзакционных издержек на обеспечение рыночных транзакций.

В условиях информационных технологий возможность мгновенных транзакций на значительных расстояниях, а также развитие электронной торговли и инфобизнеса в целом во много раз повышает роль доверия в принятии и скорости решений.

За относительно небольшой период времени с середины 2000-х гг. доверие и социальный капитал стали одними из наиболее значимых объектов экономического анализа. Ф. Фукуяма — один из основоположников постановки проблемы роли доверия в общественном развитии — придает ему исключительно важную роль, утверждая, что «национальное благосостояние, так же как конкурентоспособность, определяются одной универсальной культурной характеристикой — присущим ее обществу уровнем доверия» [8, с. 21].

Существует немало работ, в которых эмпирически проверяются количественные связи между доверием и экономическими показателями [12, 15]. Vjørnskov [9] через ряд механизмов показывают положительное влияние доверия на экономический рост, на обучение и верховенство закона. Обучение, в свою очередь, влияет на инвестиционный уровень, а верховенство закона обеспечивает прямое влияние на темпы роста.

В совместном исследовании Rothstein и Stolle [12] показали, что уровень доверия к властям влияет на показатель коррумпированности членов общества.

В работах российских авторов (А.В. Белянина, С.Г. Важенина, Л.И. Полищука, О.Н. Романовой, А.И. Татаркина и др.) [4, 6, 7] изучаются различные аспекты доверия в государстве. В работе Р. Меняшева и Л. Полищука [5] на анализе эмпирического материала российских городов (2007 г.) сделан вывод о том, что доверие в российских условиях дает осязае-

мую экономическую отдачу. Авторами выявлены количественные связи между межличностным доверием и оценкой респондентами положения дел в городах, а также между удовлетворенностью населения и подотчетностью власти. Однако удовлетворенность людей не тождественна социально-экономическим результатам; удовлетворенность — это субъективная оценка соотношения ожиданий и реального положения, поэтому связь социально-экономических результатов по регионам с доверием и недоверием требует дополнительного изучения.

Надо 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 знаком, что, на наш взгляд, не доказано. Имеется ряд работ, посвященных изучению недоверия. Исследование Hardin, etc. [10] освещает вопросы доверия и недоверия в различных проявлениях общественной жизни — от терроризма до интернета, освещается характер возникновения, развития доверия и его утери. В работе авторы исследуют проблему растущего интереса к проблеме недоверия и озабоченности сограждан вопросами растущего недоверия к власти и ее представителям. Они приходят к логическому выводу о том, что недоверие, характеризующее общество, сегодня является закономерным результатом развития общества. Исследования проведены на различных примерах межличностных отношений (географически отдаленных участников команды, работодателя и работника, врача и пациента).

В коллективной работе Aghion и соавторов [14] анализируется 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 утверждают, 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 ак-

тивно, как «недоверчивые» страны. 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 доказывают, 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. В данном случае прослеживается институциональная ловушка, общее понятие которой сформулировал В. Полтерович (1999), когда недоверие как «плохой» институт имеет самоподдерживающийся характер.

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

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

Цель нашего исследования состоит в анализе межличностного доверия и недоверия в России как неформального института и оценке его влияния на социально-экономические показатели развития на уровне регионов и страны в целом, что продолжает исследование институциональных факторов региональной конкурентоспособности [2, 6].

Нами проверяются следующие гипотезы:

— Экономика России имеет тесную связь с уровнем межличностного доверия.

— Уровень доверия влияет на эффективность работы государственных институтов во всех сферах. В результате этого конкурентоспособность страны в целом также зависит от существующего уровня доверия и недоверия в стране.

— Уровень межличностного доверия влияет (его наличие или отсутствие) на экономические показатели по регионам Российской Федерации.

### **Теоретические подходы взаимосвязи экономических показателей и доверия**

Институциональная экономика в своем жестком ядре содержит отрицание неоклассической модели человека как рационального максимизатора полезности, к тому же честно соблюдающего принятые на себя обязательства. Введение такой характеристики поведения, как примитивное стремление к реализации личных интересов с использованием коварства, получило название оппортунизма.

Поведение экономических агентов с учетом присущей 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. В то же время недоверие не просто повышает затраты, а часто служит барьером для сделок и взаимовыгодных обменов. Почему недоверие выступает барьером, в то время как доверие всего лишь повышает выгодность сделок?

Для ответа на этот вопрос 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 [10]. Международный эксперт по эффективности ведения бизнеса и правительственной деятельности Ицхак Азидес в лекции по лидерству говорит так: «Доверие — когда вы верите, что другая сторона приняла ваш интерес в своем сердце. Поэтому к человеку, которому доверяешь, можно повернуться спиной, не боясь удара». В экономике это означает отсутствие дополнительных затрат, связанных с боязнью получить ущерб своим интересам от партнера или рыночного контрагента.

В новой институциональной теории доверие рассматривается в связи с такими понятиями, как трансакционные 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 можно заведомо доверять абсолютно всем. Доверие можно определить как ожидание неоппортунистического поведения других агентов, поведения без применения коварства.

На практике права собственности не оказываются идеально специфицированными ни в одном обществе, поэтому часть транзакционных издержек, связанных со спецификацией и защитой прав собственности, являются фактически издержками недоверия.

Наконец, доверие можно определить как 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 контракта. Экономической причиной соблюдения контрактов и их ограничений 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 вступить 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 рушится, 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. Утрата доверия и формирование в качестве устойчивой характеристики отношений недоверия к участникам приводят к необходимости затрачивать часть ограниченных ресурсов общества на преодоление недоверия в процессе заключения контрактов.

Издержки недоверия не только связаны с отступлением от добровольно принятых на себя по контракту обязательств, но являются дополнительными издержками, предшествующими заключению контракта. Если доверие облегчает транзакцию, снижая затраты, пред-

шествующие контракту, то недоверие является часто запретительным барьером для транзакции. К примеру, высокие транзакционные издержки недоверия отчетливо проявили себя в ходе прошедших президентских выборов, если рассматривать выборы как транзакцию на политическом рынке. Дополнительные затраты на проведение выборов, связанные с недоверием — на введение электронных урн, видеотехники, на предотвращение предполагаемых нарушений избирательных комиссий привели к тому, что запланированные затраты, рассчитанные на два тура выборов, были на 2/3 использованы в ходе первого тура голосования.

Оборотная сторона формирования недоверия как устойчивого отношения — рост необходимости и числа структур, обеспечивающих защиту контрактов и прав собственности от оппортунизма, и рост их значения и затрат на них. Растет численность и заработная плата полиции, судебной системы, коллекторских, охранных и сыскных агентств и подобных структур, которые особенно распространены в больших и столичных городах, поскольку в мегаполисах у людей, занимающихся махинациями, больше возможностей менять место дислокации всякий раз, когда возникает угроза разоблачения.

В свою очередь, однажды созданные структуры воспроизводят заинтересованность в недоверии, так как их благополучие зависит от сохранения недоверия, которое является питательной средой для 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 собственных интересах, 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 контрактов в рамках неформальных же институтов, опять же консервируя их сохранность.

При этом 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 доли сферы услуг и денежных доходов населения, реального улучшения уровня и качества жизни не происходит. Это, в свою очередь, порождает недоверие к сообщениям вла-

сти о том, что уровень жизни растет. Таким образом, недоверие ведет к качественному ухудшению состава ВВП, перетеканию капитала в сферы, занимающиеся преодолением транзакционных издержек и снижением рисков, а не улучшением качества жизни населения.

Значительную роль в понимании роли недоверия имеет теория перспективы нобелевских лауреатов 2002 г. Д. Канемана и А. Тверски [4]. Их выводы состоят в том, что люди при принятии экономических решений руководствуются не трезвым рассудком, а эмоциями и стереотипами, причем их больше впечатляют потери, чем достижения.

Одним из важнейших выводов теории перспективы, важным для оценки последствий доверия и недоверия, является вывод об асимметрии между подходами к принятию решений, предпочтению стабильности и стремлению 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 правилами) воспринимается как нормальное поведение, в результате которого доверяющая сторона получает положительный результат. Но исходя из теории снижения предельной полезности дополнительной единицы богатства, предельная полезность каждой следующей транзакции, основанной на доверии, снижается. Потеря же от оказания доверия ненадежному контрагенту психологически воспринимается острее и вызывает желание ее предотвратить. Для предотвращения потерь индивиды принимают меры предосторожности, причем даже когда реальных оснований недоверия новым контрагентам нет. Это значит, что даже единичные случаи недобросовестности поведения индивидов и институтов рождают 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.

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.

В создание межличностного и институционального недоверия вносят вклад многие события: финансовые пирамиды, коррупция, 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 предпринимателями, черное рейдерство, преступления полиции против личности.

Высокий уровень недоверия должен отражаться в ухудшении ряда экономических показателей, что мы попытались проверить эмпирическим анализом.

### Эмпирическое исследование

В эмпирическом исследовании рассчитаны индексы межличностного доверия и недоверия, а также изучалась связь индексов межличностного доверия с показателями социально-экономического развития регионов и интегрированным показателем конкурентоспособности стран<sup>1</sup>.

Для расчета индексов доверия по России и по странам использованы данные георейтингов ФОМ, в которых обследовано распределение межличностного доверия по регионам России (2007, 2009 гг.), а также данные международных опросов World Value Survey (WVS) за 2008 и 2010 гг. и ESS<sup>2</sup>. Опрос WVS представляет собой долгосрочный всемирный проект, проводимый с середины 1990-х гг. на методологии и принципах European Values Study (EVS) — еще более раннего проекта изучения ценностей (1981 г.). В настоящее время оба проекта существуют параллельно и работают по единой методике, что делает их данные сопоставимыми для выборки, покрывающей более 60 стран на всех континентах, включая Россию и постсоветские страны<sup>3</sup>. Большинство методик

<sup>1</sup> Стат. сборник «Регионы России», 2009 (<http://gks.ru>); The Global Competitiveness Report 2008–2009, 2009–2011 (<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2010-2011>).

<sup>2</sup> World Values Survey Databank за 2008 и 2010 гг. ([www.worldvaluessurvey.org](http://www.worldvaluessurvey.org)); European Social Survey — ESS DATA ([www.europeansocialsurvey.org](http://www.europeansocialsurvey.org)); European Values Study ([www.europeanvaluesstudy.eu](http://www.europeanvaluesstudy.eu)).

<sup>3</sup> В рамках этих опросов респондентам задается вопрос «Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять?». На выбор респондентам дается пять (или три) ответов или возможность проградировать уровень своего доверия к другим людям по десятибалльной шкале. Варианты ответов: 1 — «да, большинству людей можно доверять»; 2 — «скорее да, чем нет»; 3 — «скорее нет, чем да»; 4 — «нет, большинству людей нельзя доверять»; 5 — «за»



Таблица 1

## Динамика доверия и недоверия по данным российских и зарубежных источников

Год	Простой индекс доверия	Простой индекс недоверия	Диффузный индекс доверия	Диффузный индекс недоверия
1989–1992			37,5	62,5
1995–1998			23,9	76,1
1999–2002			23,7	76,3
2005–2007	18* (2007)	78* (2007)	26,2	73,8
2008	19*	78*	34,9**	65,1**
2009	18*	78*		
2010	18*	79*	37,9**	62,1**
2011	14*	83*		
2012	18*	78*		
2013	19*	77*		

Источник: Рассчитано по данным ESS.

\* Данные опроса «ФОМнибус» (<http://fom.ru/obshchestvo/11253>)

\*\* Рассчитано по данным WVS.

построения индексов доверия сводится к выявлению доли «доверяющих» (иногда к этой доле прибавляется доля «не совсем доверяющих» с соответствующими весами) в общем числе опрошенных. В настоящей работе приведены данные расчета простого и диффузного индекса межличностного доверия.

Простой индекс доверия рассчитывается как процент респондентов, ответивших положительно на вопрос о доверии. Диффузный индекс доверия разработан фондом «Общественное мнение». Он 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.

Подведем итоги проведенного анализа. Прежде всего, представим динамику межличностного доверия и недоверия, для того, чтобы оценить часто высказываемый тезис о кризисе доверия в России.

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

Что касается регионального уровня, то регионы существенно дифференцированы по уровню доверия. Наибольший процент доверяющих респондентов из 67 регионов (опрос

трудняюсь ответить». В вариантах опросов с тремя ответами отсутствуют ответы 2 и 3. В анкетах проекта European Social Survey (ESS) респонденты оценивают степень своего доверия к другим по шкале от 0 («совсем не доверяю») до 10 («полностью доверяю»).

ФОМ 2007 г.) зарегистрирован в Хабаровском крае (35,2%), Сахалинской области (27,8%) и Ивановской области (27,6%). Рекордсменами по количеству недоверяющих являются Томская область (10,4%), Республика Татарстан (11,0%), Ставропольский край (11,2%). В 2009 г. наибольший процент доверяющих респондентов был в Краснодарском крае (36,9%), в Приморском крае (31,5%) и в Магаданской области (30,0%). Рекордсмены по количеству недоверяющих в 2009 г. — Свердловская область (11,6%), Чувашская Республика (10,4%), Астраханская область (10,2%).

Проверим гипотезу о влиянии межличностного доверия и 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 67 российским регионам имелись только за 2 года (до этого систематический сбор данных по межличностному доверию по регионам просто не производился), проверялось наличие связи между индексами доверия за 2007 и 2009 гг. и экономическими показателями того же года, а также с лаговым разрывом в 1 год, исходя из предположения, что доверие влияет на показатели следующего года.

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.;

Данные по доверию и конкурентоспособности стран, 2010

Рейтинг по доверию	Страны	Простой индекс доверия	Простой индекс недоверия	Диффузный индекс доверия	Диффузный индекс недоверия	Индекс КСП стран	Субиндекс КСП институтов
		$x_{1,1}$	$x_{1,2}$	$x_{2,1}$	$x_{2,2}$	$y$	$y_1$
1	Дания	75,57	10,91	82,33	17,67	5,32	5,84
2	Норвегия	73,90	13,05	80,43	19,57	5,14	5,82
3	Финляндия	71,67	14,16	78,75	21,25	5,37	5,96
4	Швеция	67,87	16,53	75,67	24,33	5,56	6,12
5	Нидерланды	65,66	19,14	73,26	26,74	5,33	5,54
6	Швейцария	52,59	26,29	63,15	36,85	5,63	5,77
7	Эстония	50,47	24,26	63,11	36,89	4,61	4,91
8	Великобритания	48,39	30,51	58,94	41,06	5,25	5,28
9	Испания	41,80	29,81	55,99	44,01	4,49	4,25
10	Израиль	41,94	31,91	55,01	44,99	4,91	4,84
11	Бельгия	43,19	33,27	54,96	45,04	5,07	4,98
12	Германия	33,88	41,80	46,04	53,96	5,39	5,50
13	Кипр	36,05	46,34	44,86	55,14	4,50	4,91
14	Венгрия	31,45	42,86	44,30	55,70	4,33	3,76
15	Чешская Респ.	35,16	50,54	42,31	57,69	4,57	3,86
16	Польша	29,98	47,74	41,12	58,88	4,51	4,18
17	Франция	27,08	45,54	40,77	59,23	5,13	5,04
18	Российская Федерация	28,32	52,56	37,88	62,12	4,24	3,22
19	Румыния	26,61	55,87	35,37	64,63	4,16	3,74
20	Словения	23,88	55,31	34,28	65,72	4,42	4,43
21	Греция	24,03	59,80	32,12	67,88	3,99	3,67
22	Португалия	18,93	62,65	28,14	71,86	4,38	4,37
23	Болгария	19,15	64,63	27,26	72,74	4,13	3,29

Источник: The Global Competitiveness Report, 2010; расчеты автора.

вклады физических лиц на рублевых счетах в Сбербанке РФ; средний размер вкладов физических лиц в рублях и в валюте, задолженность физических лиц по кредитам в рублях и в валюте, задолженность физических лиц по кредитам по жилищным и ипотечным кредитам (по данным Росстата); а также индексы и рейтинги конкурентоспособности регионов за 2007 г., представленные на сайте Института региональной политики.

Проведенный корреляционный анализ связи между указанными экономическими показателями и индексами доверия и недоверия за 2007 и 2009 гг. не дал статистически значимых зависимостей. Отсутствие прямой связи между дифференциацией экономических показателей и дифференциацией показателей доверия по регионам может быть объяснено тем, что роль других институтов и факторов, влияющих на экономическое развитие регионов, более весома в сравнении с доверием, но

также имеются основания для указания других причин, что отражено в заключении.

В то же время именно различие в институтах называется исследователями в качестве ведущей причины различия в конкурентоспособности стран. Этот подход лег в основу подхода Всемирного экономического форума, где конкурентоспособность страны рассматривается как «набор институтов и экономических политик, поддерживающих высокие темпы экономического роста в среднесрочной перспективе» (The Global Competitiveness Report, 2000).

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 на основе данных European Social Survey (ESS), а также данных ВЭФ по конкурентоспособности стран за 2008 и 2010 гг.

Таблица 3

## Статистические характеристики регрессии

<i>R</i>	0,78
<i>R</i> -квадрат	0,61
Скорректированный <i>R</i> -квадрат	0,59
Станд. ошибка оценки	0,33

## Дисперсионный анализ

	Регрессия	Остаток	Всего
Сумма квадратов	3,48	2,25	5,73
ст. св.	1	21	22
Сред. квадрат	3,48	0,11	
<i>F</i>	32,5		
Знач.	0		
		(Константа)	$X_{3,1}$
Нестандартизованные коэффициенты	<i>B</i>	3,61	0,02
	Станд. ошибка	0,22	0
Стандартизованные коэффициенты	Бета		0,78
<i>T</i>		16,42	5,7
Знач.		0	0

В качестве зависимых показателей использовались индекс глобальной КСП, а также индексы его составляющих: институтов, инфраструктуры, макроэкономической среды, уровня 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 рассчитывались простой и диффузный индексы доверия и недоверия (отметим, что простой индекс доверия не отражается зеркально в простом индексе недоверия, т. к. часть респондентов могут ответить «не знаю»). В выборке из 16 европейских стран по 2008 г., по которым были данные по доверию, Россия занимала 15-е место по уровню доверия (диффузный индекс), 14-е место по общему интегральному индексу конкурентоспособности, 16-е — по индексу конкурентоспособности институтов.

В выборке из 23 европейских стран, по которым были данные по доверию в 2010 г., Россия занимала 18-е место по уровню доверия, 20-е — по общему интегральному индексу конкурентоспособности, 23-е — по индексу конкурентоспособности институтов (см. данные табл. 2).

В результате расчета связи между индексом конкурентоспособности и индексом доверия получена следующая формула линейной регрессии:

$$y = 3,61 + 0,02 \cdot x_{2,1}, \quad (1)$$

где  $y$  — индекс КСП стран,  $x_{2,1}$  — диффузный индекс доверия.

Это означает, что различию диффузного индекса доверия на единицу по странам в 2010 г. соответствует различие общего индекса конкурентоспособности на 0,02. Характеристики регрессии статистически значимы (табл. 3).

Уравнение регрессии между индексом институтов и индексом доверия

$$y_1 = 2,517 + 0,043 \cdot x_{2,1}. \quad (2)$$

Это значит, что различию диффузного индекса доверия на единицу по странам в 2010 г. будет соответствовать различие индекса институтов на 0,043. Характеристики регрессии также статистически значимы [2].

## Выводы

Наше эмпирическое исследование подтвердило связь между низким уровнем межличностного доверия и конкурентоспособностью российской экономики в целом, а также связь между низким уровнем доверия и состоянием ее институтов. Низкая конкурентоспособность российской экономики имеет тесную связь с особенностями ее социального капитала, в частности с низким уровнем доверия и социальной сплоченности. Эту взаимосвязь можно трактовать как отрицательное влияние трансакционных издержек недоверия во всех сферах социальной и экономической активности общества, на экономический рост.

В то же время не подтверждено наличие связи между показателями межличностного



доверия по регионам и экономическими показателями. То есть межличностное доверие и сплоченность или их отсутствие никак не влияет на экономические показатели.

Мы считаем, что это может служить подтверждением того, что региональные сообщества практически никак не влияют на поведение лиц, принимающих решения в регионах, и социальный капитал практически 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.

*Работа написана в рамках проекта РГНФ, №12-32-01031, 2012–2014.*

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность в новой экономике. — Иркутск: Изд-во ИГУ, 2004. — 165 с.
2. Калюжнова Н. Я. Роль форсайта в повышении конкурентоспособности региона в «новой экономике» // Наука. Инновации. Образование. — 2008. — № 5. — С. 271-279.
3. Калюжнова Н. Я. Экономика недоверия. Роль социального капитала в России // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). — 2012. — Т. 4. — № 2. — С. 74-83.
4. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. — 2003. — Т. 24. — № 4. — С. 31-42.
5. Меняшев Р. Ш., Полищук Л. И. Экономическая отдача от социального капитала: о чем говорят российские данные? // XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. — М.: Изд. дом Высш. школы экономики, 2011. — Т. 2. — С. 159-170.
6. Татаркин А. И., Романова О. А., Ткаченко И. Н. Становление и развитие внутрифирменных институтов корпоративного управления. Опыт регионального исследования // Экономическая наука современной России. — 2000. — № 3-4. — С. 22-34.
7. Татаркин А., Сухих В., Важенин С. Государство в системе отношений доверия в экономике // Общество и экономика. — 2006. — № 10. — С. 155-172.
8. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию: пер. с англ. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. — 730 с.
9. Bjørnskov Ch. How Does Social Trust Affect Economic Growth? — Aarhus : Department of Economics, Aarhus School of Business, 2009. — P.1-49.
10. Distrust. Vol. 8. Series on Trust / Hardin Russell ed. — New York, 2004. — Pp. 3-33 [electronic resource]. URL: <http://www.nyu.edu/gsas/dept/politics/faculty/hardin/research/Distrust.pdf>. (time access 10.01.2014).
11. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society // The Institute of Public Policy. — 1999 — Oct. 1 [electronic resource]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.html>. (time access 10.01.2014).
12. La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. W. (1997). Trust in Large Organizations // American Economic Review. — 1997. — P. 333-338.
13. Rothstein Bo, Stolle Dietlind (2008). The State and Social Capital // An Institutional Theory of Generalized Trust. Compar. Politics. 2008 — No. 40(4) (Jul.). — P. 441-459.
14. The Regulation and distrust / Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. — September 24, 2009 [electronic resource]. URL: [www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/distrust\\_qje2.pdf](http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/distrust_qje2.pdf). (time access 10.12.2013).
15. Zak P. J., Knack S. (2001). Trust and Growth // The Economic Journal. — 2001. — No. 111. — P. 295-321.

### Информация об авторе

Калюжнова Надежда Яковлевна (Иркутск, Россия) — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и управления Института математики, экономики и информатики, Иркутский государственный университет (664003, г. Иркутск, бульвар Гагарина, 20, к. 319, e-mail: 2010nyk@mail.ru).

N. Ya. Kalyuzhnova

### Economy of distrust (the institute of trust and its role in the regional competitiveness)

*The study is dedicated to the role of social capital in ensuring the competitiveness of the social and economic systems. The indicator of interpersonal trust is used as the important indicator of social capital. Trust and distrust are considered in the article as separate*

categories, the distrust and its role in the economic component of life in the regions and countries are considered. The theoretical provisions revealing the mechanisms of distrust influence on the economy and the competitiveness of economies are given. The article statistically examines the link of indicators of trust and distrust on the level of countries and Russian regions and the competitiveness of countries and Russian regions. The assessment of parameters of interpersonal trust / distrust at the level of regions of the Russian Federation and the country in general on the basis of the Public Opinion Foundation are provided. The calculations of the correlation between the scores of countries' competitiveness and credibility of the countries on the basis of survey data from the European Social Survey (ESS), as well as the data of the World Economic Forum on the competitiveness of countries in 2008 and 2010 are also provided. Our empirical study confirmed the link between the low level of interpersonal trust and competitiveness of the Russian economy in general, and the state of the country's institutions. At the same time, we fail to confirm the link between the indicators of interpersonal trust across regions and economic indicators. This may serve as a confirmation of the fact that regional communities have virtually no effect on the behavior and economic decisions of persons taking decisions in the regions. This can be explained by the lack of relationship between trust to the elites making decisions and their position due to the lack of selectivity of the first persons of regions and mechanisms of the real impact of the population on economic decision-making, as well the lack of mechanisms leading from the trust to the position of the elites. The results of the study can be used for development of policy for appointment / elections of governors, interaction between political elites and the society, in the theoretical studies.

**Keywords:** competitiveness, distrust, trust, social capital.

*This paper supported by RHF. The project №12-32-01031, 2012-2014.*

## References

1. Kalyuzhnova N. Ya. (2004). Konkurentnosposobnost v novoy ekonomike [Competitiveness in the new economy]. Irkutsk, Irkutsk State University Publ., 165.
2. Kalyuzhnova N. Ya. (2008). Role of foresight in enhancing the competitiveness of the region in the «new economy». Science. Innovations. Education. 2008, 5, 271-279.
3. Kalyuzhnova N. Ya. (2012). Ekonomika ndoveriya. Rol sotsialnogo kapitala v Rossii [Economy distrust: the role of social capital in Russia]. Journal of Institutional Studies (Journal of institutional research), Vol. 4, 2, 74-83.
4. Kaneman D., Tverski A. (2003). Ratsionalnyy vybor, tsennosti i freymy [Rational choice, values and frames]. Psikhologicheskii zhurnal [Journal of Institutional Studies], Vol., 24, 4, 31-42.
5. Menyashvili R. Sh., Polishchuk L. I. (2011). Ekonomicheskaya otdacha ot sotsialnogo kapitala: o chom govoryat rossiyskie dannyye? [Economic reward of social capital: what the Russian data speak about?]. XI Mezhdunarodnaya nauchnaya konferentsiya po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva [XI International Scientific Conference on the problems of economy and society development]. Moscow, Vol. 2, 159-170.
6. Tatarkin A. I., Romanova O. A., Tkachenko I. N. (2000). Stanovlenie i razvitie vnutfirmennykh institutov korporativnogo upravleniya. Opyt regionalnogo issledovaniya [Formation and development of internal corporate governance institutions. Experience of regional research]. Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii [The economic science of contemporary Russia], 3-4, 22-34.
7. Tatarkin A., Sukhikh V., Vazhenin S. (2006). Gosudarstvo v sisteme tnosheniy doveryiya v ekonomike [State in the system of relations of trust in the economy]. Obshchestvo i ekonomika [The society and economy], 10, 155-172.
8. Fukuyama F. (2004). Sotsialnyye dobrodeteli i put k protsvetaniya [Trust: the social virtues and the road to prosperity], Moscow, AST Publ., 730.
9. Bjørnskov Ch. (2009). How Does Social Trust Affect Economic Growth? Aarhus: Department of Economics, Aarhus School of Business, 1-49.
10. Hardin Russell (Ed.) (2004). Distrust. Vol. 8. Series on Trust. New York, 3-33. Available at: <http://www.nyu.edu/gsas/dept/politics/faculty/hardin/research/Distrust.pdf>. (date of access: 10.01.2014).
11. Fukuyama F. Social Capital and Civil Society (1999). The Institute of Public Policy. Oct. 1. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.html>. (date of access: 10.01.2014).
12. La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. W. (1997). Trust in Large Organizations. American Economic Review, 333-338.
13. Rothstein Bo, Stolle Dieltind (2008). The State and Social Capital. An Institutional Theory of Generalized Trust. Compar. Politics. 2008, 40(4) (Jul.), 441-459.
14. Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. (2009). The Regulation and distrust. September 24. Available at: [www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/distrust\\_qje2.pdf](http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/distrust_qje2.pdf). (date of access: 10.12.2013).
15. Zak P.J., Knack S. (2001). Trust and Growth. The Economic Journal, 111, 295-321.

## Information about the author

**Kalyuzhnova Nadezhda Yakovlevna** (Irkutsk, Russia) — Doctor of Economics, Professor, Head of the Department for Economics and Management within the Institute of Mathematics, Economics and Computer Science, Irkutsk State University (20, boulevard Gagarina, Irkutsk, 664003, Russia, e-mail: 2010nyk@mail.ru).