

Для цитирования: Кондратьева Е. В. Социальный капитал и экономическое благосостояние общества // Журнал экономической теории. — 2019. — Т. 16. — №1. — С. 111-119

doi 10.31063/2073-6517/2019.16-1.10

УДК 330.117

JEL: A13, O17, O57

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОБЩЕСТВА¹

Е. В. Кондратьева

В статье проанализированы подходы к эмпирическому анализу понятия «социальный капитал», проведен анализ на различных базах данных разных типов накопленного в обществе социального капитала, по типу групп Олсона и групп Патнэма, в зависимости от характерного для этих групп радиуса доверия. На данных Всемирного исследования ценностей (World Value Survey) и на российских региональных данных эмпирически показано, что доверие в группах большого радиуса коррелирует с уровнем экономического благосостояния. Исследование позволяет сделать вывод о том, что в российском обществе существуют предпосылки для формирования социального капитала с положительными экстерналиями к экономическому росту.

Ключевые слова: экономический рост, социальный капитал, группы Патнэма, группы Олсона, институциональная экономика

Механизмы, стоящие за экономическим ростом, постоянно усложняются, усложняя тем самым современное теоретическое знание о факторах, формирующих благосостояние и обеспечивающих экономический рост. От достаточно схематичных представлений о роли труда и капитала в рамках производственной функции современная экономическая наука движется в сторону рассмотрения множества неявных, но значимо влияющих на экономику явлений социальной и общественной жизни. Развитие институциональной теории одновременно с появлением большого количества междисциплинарных исследований на стыке экономики и социологии привело к тому, что среди факторов, влияющих на экономическое благосостояние и рост, часто стали упоминаться нормы поведения, доверие и сетевая активность, объединенные со временем в рамках одного термина — «социальный капитал». Возникновение этого понятия было ответом на вызов, сформированный плохо объяснимой вариативностью экономической эффективности, когда государства с одинаковым институциональным устройством, иногда имеющие сходные исторические корни, находящиеся в

рамках единой финансовой системы, показывают совершенно различные экономические результаты как с точки зрения производительности труда, так и с точки зрения устойчивости темпов экономического роста. По данным Всемирного банка, на сегодняшний день в мире существуют 228 стран, в 227 из которых функционирует рыночная экономика (исключение составляет Северная Корея). При идентичном, с определенными оговорками, институциональном режиме экономики разных стран развиваются различными темпами и демонстрируют разную производительность труда. Наиболее известный исторический пример длительного экономического роста показала Япония в послевоенный период. Некоторые страны Евросоюза также существуют в условиях долгосрочного экономического роста. Можно отметить также группу азиатских стран, которые развиваются быстрее остальных. При этом значительная часть экономик мира по-прежнему остается низкоэффективной, иногда в стагнации, часто в условиях низких темпов экономического роста.

В качестве меры эффективности экономики и производительности труда в сравнительной межстрановой статистике принято использовать величину валового регионального

¹ © Кондратьева Е. В. Текст. 2019.

продукта на душу населения. Для того чтобы оценить изменения в уровне вариативности показателей эффективности в выборке из 227 стран, например, по показателю производительности труда (валовой внутренний продукт на душу населения), можно воспользоваться таким простым статистическим измерителем, как коэффициент вариации.

Судя по данным Всемирного банка, за последние 15 лет коэффициент вариации валового внутреннего продукта на душу населения в совокупности из 227 стран мира увеличился в 1,5 раза и составил значительную величину (почти 800 % в 2015 году, табл. 1). Таким образом, можно констатировать, что неравенство в уровне эффективности экономик и производительности труда в мире остается очень высоким и продолжает нарастать, несмотря на институциональную идентичность экономических условий.

Даже достаточно общий макроэкономический анализ, приведенный выше, позволяет заключить, что существует причины, которые приводят к различной эффективности институционально схожих экономических систем. Научная дискуссия об анализе причин, ведущих к дифференциации эффективности в рамках одной институциональной среды, ведется по нескольким направлениям: обсуждается разница в доступе к технологиям и различный уровень технологической обучаемости, величина транзакционных издержек, связанная с эффективностью работы институтов, накопленный в обществе социальный капитал как некая унаследованная исторически данность социально-экономической среды. В данной статье рассмотрено последнее направление анализа факторов, влияющих на экономическое благосостояние.

Обзор эмпирических исследований экономической отдачи на социальный капитал

За последние 10 лет исследователями получены достаточно убедительные эмпирические свидетельства о влиянии социального капитала на эффективность экономики. Это стало возможным по мере того, как складывались теоретические основы для подробного эмпирического анализа. Междисциплинарный характер понятия «социальный капитал» и различные формы его проявления обусловили то, что долгое время не существовало единого определения этого термина. Например, авторам, занимающимся общественным знанием в широком смысле, ближе точка зрения, согласно которой социальный капитал — это не четко опреде-

Таблица 1

Валовой внутренний продукт на душу населения, измеренный по покупательной способности населения в 227 странах мира, 1990–2015 гг.

Показатель	1990 г.	2015 г.	Темп роста, %
Среднее значение, долл.	1772	2823	1,6
Коэффициент вариации, %	531	779	1,5

Рассчитано автором по данным Всемирного банка (<http://databank.worldbank.org>).

ленный термин, а скорее культурологическая особенность общества, в части доверия друг к другу и публичным государственным и негосударственным институтам (Ясин, 2007). Если основываться на этом подходе, то социальный капитал воспринимается как унаследованное проклятие или дар, или как особенность социального фенотипа общества, который практически невозможно изменить и который влияет на эффективность, институциональную среду и транзакционные издержки. Однако, как показывают эмпирические исследования, социальный капитал можно измерить, определить факторы, влияющие на его качество, и оценить взаимосвязь социального капитала с разными видами эффективности. Первым шагом в исследованиях социального капитала была дискуссия, посвященная определению того, что стоит за этим термином. Наиболее приемлемым и чаще всего употребляемым является определение, данное не экономистом, а политологом Р. Патнэмом (Putnam, 1993), что еще раз подтверждает междисциплинарный характер изучаемого явления. Р. Патнэм определил социальный капитал как особенности социальной организации (принципы, нормы, структуры), которые способны упрочить эффективность осуществляемых обществом координированных действий по достижению общей цели. Подход Патнэма основывается на работах социальных философов и теории игр. Он прагматично замечает, что «универсальный альтруизм представляется нам весьма сомнительной теоретической предпосылкой» (Putnam, 1993). В то же время способность давать друг другу твердые обязательства и получать тем самым взаимную выгоду повышает экономическую эффективность. Показав, что способность к совместной деятельности определяется результатом предыдущих социальных связей, Патнэм заложил основу для анализа факторов, приводящих к росту социального капитала общества. В исторической ре-

троспективе, по мнению Патнэма, особую роль в формировании положительного результата социальных связей играли родственные связи. Не случайно, что именно семейные фирмы и семейноориентированные национальные меньшинства (евреи в Европе, китайцы в Азии и т. п.) сыграли очень важную роль в формировании торгово-промышленного капитала. В современном обществе горизонтальные структуры гражданской вовлеченности объединяют в себя значительно более широкие сегменты общества, чем семья. С развитием социальных сетей и общей информатизации этот процесс ускоряется с высоким темпом. Следуя выводу Патнэма о том, что «сильные» межличностные связи (родство и близкая дружба) менее важны в сравнении со «слабыми» связями (знакомство или же совместное членство в организациях) в обеспечении условий неоппортунистического коллективного поведения, можно сделать несколько выводов. Первый состоит в том, что система горизонтальной гражданской вовлеченности представляет собой важнейшую часть социального капитала общества. Второй — в том, что разница в целях и размерах объединенной социальной группы определяет масштаб экономической отдачи на социальный капитал. Вопрос о масштабе экономической отдачи, в зависимости от размера группы и ее радиуса, рассмотрен в двух основополагающих работах Р. Патнэма (Putnam, 1993) и М. Олсона (Olson, 1965), где были рассмотрены два разных типа социальных групп, в дальнейшем их стали называть группы Патнэма и группы Олсона. Олсон изучал социальный капитал групп, опираясь на теорию организаций и изучая конкуренцию организаций за различные ресурсы. Он сделал вывод о том, что социальный капитал отдельной организации или группы общества может быть контрпродуктивным. Группа, которая представляет интересы общества в целом и способна на совместные усилия по контролю над эффективностью государства и регулированию общественной жизни в самых различных сферах, располагает так называемым «открытым социальным капиталом». Такого рода группы носят названия групп Патнэма. К формированию групп этого типа ведет большой радиус доверия в обществе, которое не связано с личными, родственными, профессиональными или этническими идентичностями (Fukuyama, 1995). Малый радиус доверия предполагает узкий круг лиц, включенных в определенную социальную группу, — родственники, соседи, друзья, коллеги по работе. Большой радиус от-

ражает доверие к людям вообще. Фукуяма назвал процесс возникновения групп с большим радиусом доверия «спонтанной общительностью» и отметил, что эта характеристика свойственна общественной жизни в Германии, Японии и Соединенных Штатах, что возможно объясняет их экономические успехи. В работе Л. Полищук, Р. Меняшева (2011) большой радиус доверия связывают с распространением в обществе «универсальной морали» или следованием одним и тем же принципам в отношениях с людьми вне зависимости от их социально-экономического статуса. Сам Патнэм связывал эффективность групп большого радиуса скорее не с распространенными универсальными нормами поведения, а с опытом практического положительного горизонтального взаимодействия больших групп общества. В противоположность этому группы, преследующие исключительно групповой интерес, имеют небольшой радиус доверия и называются «группами с закрытым социальным капиталом», или группами Олсона. Такие группы могут вступать в конкуренцию за дефицитный ресурс с другими агентами экономики, и их деятельность направлена скорее на рост групповой эффективности, чем на достижение общественной выгоды. Во многих работах группы второго типа относят к непроизводительным игрокам в жизни общества, так как они выстраивают свою деятельность в борьбе за ренту от эксплуатации дефицитных ресурсов или формирование групповых преимуществ. Такой подход, который однозначно разделяет социальные связи на эффективные и неэффективные, кажется слишком упрощенным, так как провалы рынка распределены неравномерно и могут в разной степени касаться различных групп общества. Ярко выраженный групповой интерес зачастую отражает наиболее остро звучащую общественную потребность, дополняя институциональное несовершенство государственных институтов. При всей неоднозначности предложенных исследователями определений разделение на более эффективные группы Патнэма и менее эффективные группы Олсона принято в литературе и лежит в основе множества исследований социального капитала.

В вопросе о том, каким образом социальный капитал влияет на экономическую эффективность, до сих пор не сформировано единого исследовательского мнения, однако можно выделить два направления, которые связаны с характером формирующихся в обществе социальных групп и их целеполаганием. Первое направление рассматривает социальный капитал

как институциональную альтернативу государству. Предполагается, что доверие и учет агентами экономической деятельности группового интереса само по себе поддерживает порядок и нивелирует провалы рынка, связанные с неэффективностью государства или с отсутствием механизмов регулирования в той или иной сфере. Таким образом социальные группы, координирующие свои действия в условиях провалов рынка и в целях наилучшего использования личных и общих ресурсов, получают очевидный экономический выигрыш для себя и улучшают институциональную среду в целом, заменяя в некотором смысле государственные институты. Так, в работе P. Aghion с соавторами на основе данных опроса World Values Survey для группы стран было эмпирически доказано, что высокий уровень доверия отрицательно связан с потребностью в государственном регулировании и контроле (Aghion et al., 2010). Еще одна точка зрения на природу экономической отдачи на социальный капитал заключается в том, что большой запас социального капитала усиливает эффективность государства, так как снижает транзакционные издержки государственного управления. В этом контексте часто речь идет о снижении издержек беспорядка. Влияние издержек беспорядка на эффективность государства и роль социального капитала в этом процессе подробно рассматривается в работе Л. Полищук, Р. Меняшева (2011), которые делают вывод о том, что издержки беспорядка снижаются с увеличением в обществе запаса социального капитала. Какой механизм действует в том или ином случае или взаимодействие идет одновременно в разных плоскостях, зависит, на наш взгляд, от характера групп, носителей социального капитала, сформировавшихся в обществе.

Эмпирический анализ предполагает количественную оценку социального капитала, который при этом оценивают, используя несколько составляющих: уровень доверия, нормы и правила поведения и масштабы сетевой активности. В ряде работ было показано, что выделенные составляющие социального капитала имеют различную экономическую отдачу, например, S. Knack, Ph. Keefer (1997) показали, что членство в ассоциациях оказалось менее значимо, чем уровень доверия в обществе. Как правило, при анализе экономической отдачи на социальный капитал на макроуровне исследователи рассматривают взаимосвязи между развитием социального капитала и благосостоянием регионов и стран. Первая и наиболее известная работа, в которой

были получены эмпирические свидетельства взаимосвязи социального капитала и экономического благосостояния, была также предпринята Р. Патнэмом (1993). В исследовательских целях он воспользовался уникальной ситуацией, которая возникла в Италии в 70-х годах прошлого века, когда одновременно во всей стране были созданы регионы с собственным правительством и институтами власти. Это позволило оценить влияние различных факторов на эффективность государственного управления и рост экономического благосостояния в целом. В этом исследовании речь не шла о причинно-следственной взаимосвязи, а было подтверждено лишь наличие корреляции между запасом социального капитала в различных регионах Италии, эффективностью государственного управления и экономическим благосостоянием. Корреляция была обнаружена с лагом в 40 лет, то есть сегодняшнее экономическое развитие региона коррелировало с предыдущим уровнем накопленного социального капитала в большей степени, чем с предыдущим уровнем экономического развития. Патнэм предложил следующие факторы, отражающие, на его взгляд, запас социального капитала в обществе: развитие ассоциаций, распространение политической культуры и распространение общественных ценностей. Он обнаружил большой запас этих величин в северных районах Италии, и в этих же регионах существенно выше оказался уровень государственного управления. В работе были заложены подходы к определению понятия социальный капитал и к количественной оценке факторов, на него влияющих, однако однозначного вывода о существовании экономической отдачи на социальный капитал на основании этого анализа сделать нельзя. Следующий шаг в исследовании существования экономических эффектов социального капитала был сделан в работе S. Knack, Ph. Keefer (1997), которые оценивали межстрановую регрессионную модель, связывающую социальный капитал и темпы экономического роста. Для подтверждения значимости связи исследователи вводили в модель ряд инструментальных переменных, которые позволили контролировать различные неоднородности стран выборки, среди них, например, была этническая неоднородность, а также религиозная неоднородность. Ими был получен один из первых измеримых эмпирических результатов экономической отдачи на социальный капитал. Было показано, что повышение уровня доверия в стране на 1 пункт приводит к экономическому росту на 0,5 пункта.

При этом доверие и этические нормы вносят существенный вклад в экономический рост, а для членства в сетевых организациях и ассоциациях таких связей обнаружить не удалось. В целях нашего исследования интерес представляет результат, полученный на региональных китайских данных, который в рамках регрессионного анализа подтверждает взаимосвязь экономического роста, доходов населения и инвестиции с уровнем доверия (Ke, Zhang, 2003). Важным также является то, что сам уровень доверия при этом зависит от урбанизации и темпов роста региональной экономики.

В целом при анализе на региональном уровне можно предположить, что необходимость контролировать неоднородность выборки возникает реже, так как элементы выборки существуют в одной исторической, экономико-социальной и институциональной среде. Одно из известных исследований на региональной выборке данных было проведено S. Knack (2002). Он оценил воздействие социального капитала на результаты работы правительственных органов в штатах США. В качестве индикаторов социального капитала были использованы данные о доверии, волонтерской деятельности и членстве в ассоциациях. Результаты работы правительства оценивались через целый ряд показателей, таких как качество бюджетного планирования и оценка системы государственных закупок. Членство

в ассоциациях, как и в других исследованиях, оказало существенно меньшее влияние на качество работы правительства. Для других переменных, характеризующих социальный капитал, а именно доверия и общественных норм поведения, выраженных через волонтерство, была доказана положительная причинная связь с результатами работы правительств штатов.

Измерение социального капитала и некоторые эмпирические результаты

При измерении социального капитала речь идет о характеристиках, которые часто невозможно наблюдать напрямую. Вместе с уровнем счастья, уровнем благосостояния, уровнем безопасности социальный капитал относится к субъективно оцениваемым явлениям, прежде всего, когда речь идет об уровне доверия и распространении тех или иных норм поведения в обществе. В этой ситуации один из подходов к выбору количественных индикаторов заключается в том, чтобы наблюдать «выявленные предпочтения», когда через поведение можно аппроксимировать предпочтения индивидов. В связи с этим для измерения социального капитала часто используют показатели благотворительности, волонтерства, безвозмездного донорства. Недостатки этого подхода связаны с влиянием на поведение различных других факторов: материального или морального по-

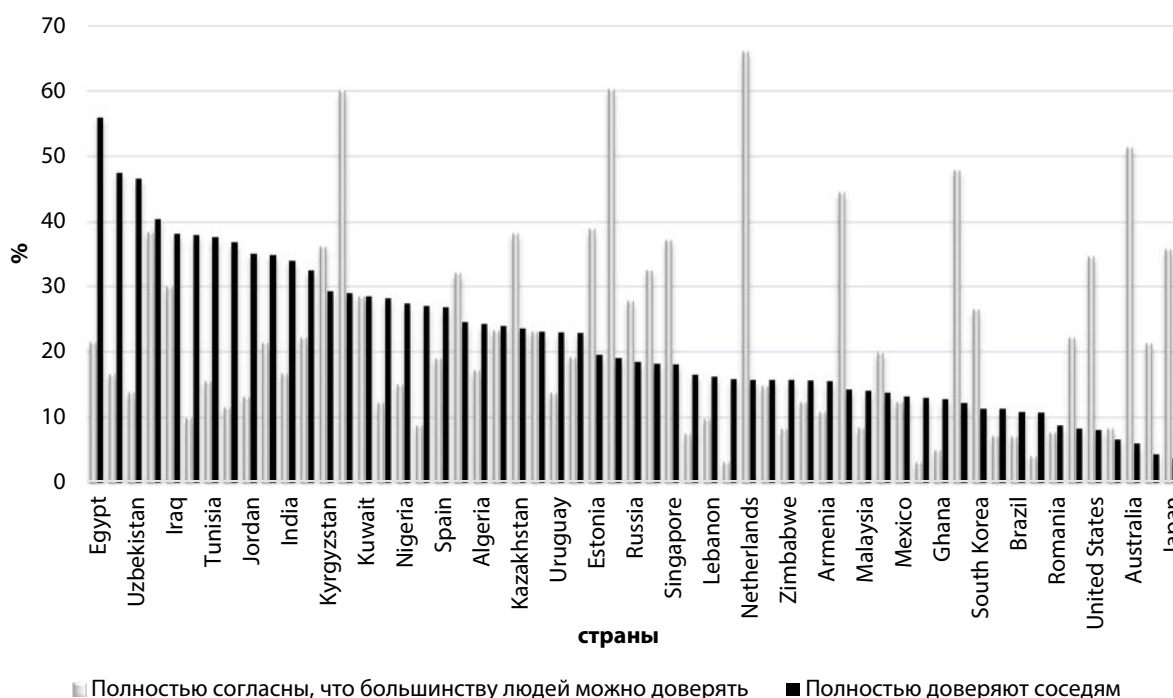


Рис. 1. Распределение положительных ответов на вопрос о доверии по странам (World Value Survey, 2010 — 2014 гг.), %

Данные <https://data.worldbank.org>, <http://www.worldvaluessurvey.org>, расчеты автора

ощрения либо существования официальных или неофициальных санкций за нежелательное поведение. В этих условиях важным альтернативным источником индикаторов социального капитала становятся данные социологических опросов. Наиболее известным международным источником данных для измерения социального капитала является Всемирное исследование ценностей (World Value Survey), которое проводится с 1981 г., причем с 1990 г. — каждые 5 лет. Россия участвовала не во всех волнах опроса, и не все вопросы опросника повторялись от волны к волне, что сужает возможности анализа. В последней шестой волне опроса в 2010–2014 гг. участвовало 60 стран, в число которых вошла и Россия.

Используя данные опроса, общий уровень доверия можно оценить по ответу на вопрос: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?». По уровню доверия Россия с уровнем доверия 28,7 % к людям в целом находится в средней группе стран. Россияне немного больше, чем в мире, склонны доверять большинству людей (в среднем по группе стран 22,2 % респондентов считают, что большинству людей можно доверять). По уровню доверия меньшего радиуса, доверия к соседям, Россия со значением 18,4 % находится немного ниже среднего мирового уровня, который составил 21 % (см. рис. 1).

Видно также, что развитые страны отличаются высоким уровнем доверия к большинству людей, а в странах Ближнего Востока склонны больше доверять соседям. Сопоставление данных первой и последней волн опроса, в которых участвовала Россия, демонстрирует противоречивые явления, связанные с характеристиками доверия. За последние 10 лет российской истории уровень доверия большинству людей в обществе снизился (см. табл. 2). В период первой волны опроса в 1990–1994 гг. среди 17 стран выборки постсоветская Россия по уровню доверия в обществе занимала 2-е место после Японии, где 37,6 % респондентов согласились с тем, что большинству людей можно доверять.

В то же время доверие к членам своей семьи за тот же период выросло более чем в 2 раза (см. табл. 3).

Анализ показывает, что в исследуемом периоде происходит укрепление доверия в группах с меньшим радиусом. Особенно показателен рост доверия в семье, что противоречит статистике разводов и общественному штампу о девальвации семейных ценностей. При этом российский уровень доверия большого радиуса (к людям в целом) остается чуть выше среднего

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос о доверии людям в целом, % респондентов, РФ

Варианты ответов	1990–1994	2010–2014
Большинству людей можно доверять	34,7	27,8
Необходимо быть очень осторожным	58	66,2
Ответ не получен по разным причинам	7,3	6

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

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос о доверии внутри семьи, % респондентов, РФ

Варианты ответов	1990–1994	2010–2014
Доверяю полностью	40,2	87,1
Доверяю частично	11,2	9,4
Частично не доверяю	12,3	1,7
Полностью не доверяю	30,2	0,5
Ответ не получен по разным причинам	6,1	1,3

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

мирового уровня, что позволяет предположить существующий в обществе потенциал к формированию групп Патнэма, который обеспечивает большую экономическую отдачу на социальный капитал.

Следуя определениям большого и небольшого радиусов доверия, введенным в работе Ф. Фукуямы (Fukuyama, 1995), предположим, что процент респондентов, которые при ответе на вопрос: «Насколько вы доверяете соседям?» ответили «Доверяю полностью», может служить индикатором распространения групп с небольшим радиусом доверия, которые формируют социальный капитал по типу групп Олсона. Соответственно индикатором, выявляющим наличие групп с большим радиусом доверия, является процент респондентов, согласившихся с утверждением, что большинству людей можно доверять. С известной степенью обобщения можно рассматривать результаты ответа на эти вопросы как показатели формирования тех или иных социальных групп в странах, попавших в выборку. Результаты корреляционного анализа подтверждают это предположение.

Рисунок 2 иллюстрирует существование положительной зависимости между доверием большинству людей (большой радиус доверия) и ростом благосостояния. Коэффициент корреляции составил 47 %. Это подтверждает теоретическое предположение о высокой эффек-

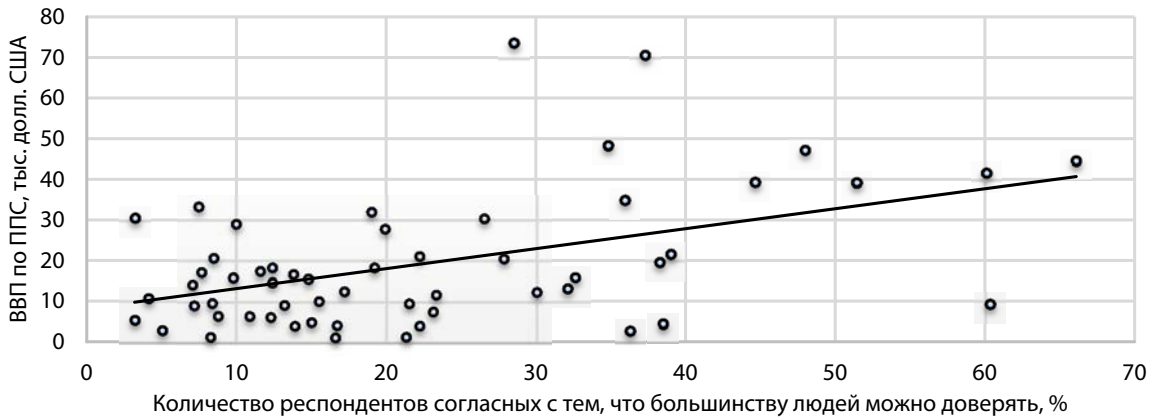


Рис. 2. Зависимость ВВП по ППС (в тыс. долл. США) от уровня доверия большого радиуса (группы Пантэма), 2010 г.

Данные: <https://data.worldbank.org>, <http://www.worldvaluessurvey.org>, расчеты автора

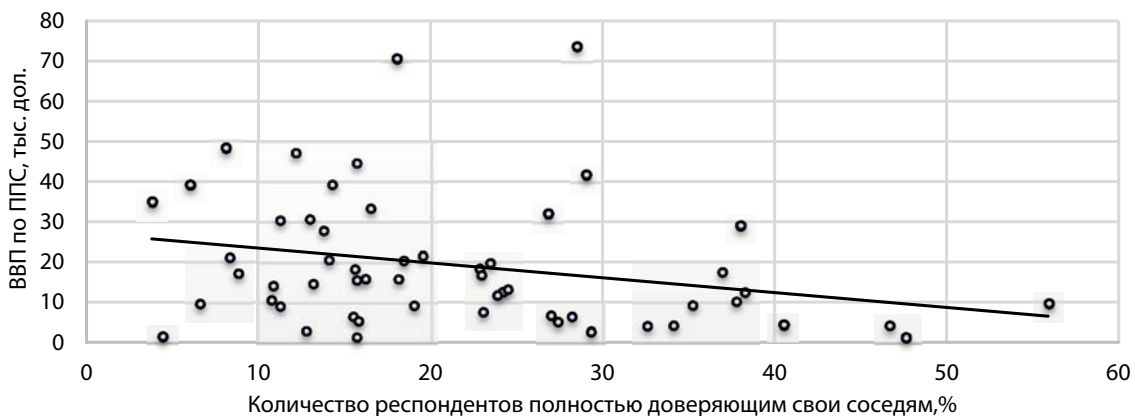


Рис. 3. Зависимость ВВП по ППС (в тыс. долл. США) от уровня доверия небольшого радиуса (группы Олсона), 2010 г.

Данные: <https://data.worldbank.org>, <http://www.worldvaluessurvey.org>, расчеты автора

тивности групп Патнэма как групп большого радиуса доверия.

В то же время наличие доверия с небольшим радиусом, которое косвенно указывает на формирование групп Олсона, отрицательно коррелировано с валовым внутренним продуктом в исследуемой выборке стран (см. рис. 3). Коэффициент корреляции составил -26% . При этом следует подчеркнуть, что речь не идет о наличии причинно-следственной связи. Возможно, что рост благосостояния ведет к изменениям в качестве накопленного социального капитала.

Для того, чтобы проанализировать экономическую отдачу на социальный капитал на российских региональных данных, был использован метод «выявленных предпочтений». В работе S. Knack (2002) в качестве индикатора уровня накопленного социального капитала, выраженного в распространении прообщественных норм поведения, были использованы показатели участия в волонтерской деятельности. Российская статистика не ведет учет

активности волонтеров и волонтерских организаций, однако региональная статистика собирает данные о количестве некоммерческих организаций в регионах России. Организации этого типа включают в себя некоммерческие учреждения, потребительские кооперативы и некоммерческие фонды. Для исследования регионального уровня накопленного социального капитала было взято количество некоммерческих фондов, масштабированное на число занятых в экономике. Как показано на рисунке 4, корреляция этого показателя с показателем валового регионального продукта на душу населения оказалась положительной и составила 33% , что сопоставимо с общемировыми тенденциями взаимосвязи между благосостоянием общества и уровнем накопленного социального капитала.

Это еще раз подтверждает предположение о том, что в российском обществе существуют предпосылки для формирования эффективных, с точки зрения экономической отдачи на социальный капитал, социальных групп по

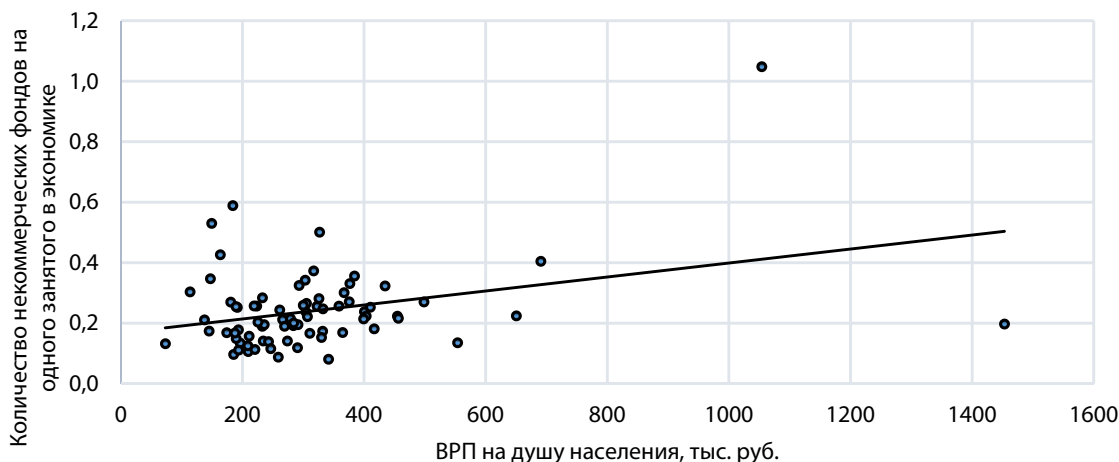


Рис. 4. Прообщественные нормы и благосостояние в 77 регионах России, 2015 г.
Данные: <http://www.gks.ru>, расчеты автора

типу групп Патнэма. К росту этих положительных тенденций могут вести общая информатизация общества и распространение социальных сетей, приводя к распространению «спонтанной общительности» по Фукуяме, а также положительный опыт достижения совместных общественных целей, который приводит к росту социального капитала широкого радиуса доверия.

Основные выводы и результаты

Обзор литературы показал, что последние 10 лет активно развивается теоретическая концепция понятия «социальный капитал». Кроме развития теоретических положений в ряде работ были получены убедительные эмпирические доказательства положительного влияния уровня доверия в обществе на экономический рост. Проведенный анализ иллюстрирует, что ситуация с социальным капиталом в России в целом соответствует сложившимся общемировым тенденциям. Россия находится в средней группе стран по уровню накопленного социального капитала. Наблюдаются тен-

денции смещения уровня доверия в группы с меньшим радиусом (рост доверия в семье и рост доверия к соседям), однако и общий уровень доверия в российском обществе остается выше среднего уровня, сложившегося в странах исследуемой выборки. Теоретическое исследование механизмов влияния доверия на благосостояние приводит к пониманию, что формирование групп с большим радиусом доверия, по типу групп Патнэма, более эффективно с точки зрения влияния на экономический рост. В ходе эмпирической оценки на межстрановой выборке было показано, что наличие групп, сформированных по типу групп Патнэма, положительно коррелирует с ростом благосостояния, что подтверждается и на российских данных. Анализ региональных российских данных позволяет предположить, что существуют предпосылки для формирования в обществе групп с эффективным накопленным социальным капиталом. Этот процесс можно рассматривать как один из резервов роста общественного благосостояния.

Список источников

- Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. — 2011. — № 12. — С. 46–65.
- Ясин Е. Г. Модернизация и общество // Вопросы экономики. — 2007. — № 5. — С. 4–29.
- Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Regulation and Distrust // Quarterly Journal of Economics. — 2010. — Vol. 125. — No. 3. — P. 1015–1049.
- Durlauf S., Fafchamps M. Social Capital / Handbook of Economic Growth; Ph. Aghion, S. Durlauf. — Amsterdam: Elsevier, 2005. — Vol. 1, B. — Ch. 26. — P. 639–6994.
- Ingham M., Mothe C. How to Learn in R&D Partnership? // R&D Management. — 1998. — Vol. 28. — No. 4. — P. 249–261.
- Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity. — N.Y.: Free Press, 1995.
- Ke R., Zhang Zh. Trust in China: A Cross-Regional Analysis. — William Davidson Institute, 2003. — Working Paper No. 586.
- Knack S. Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States // American Journal of Political Science. — 2002. — Vol. 16. — No. 4. — P. 772–783.

Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *Quarterly Journal of Economics*. — 1997. — Vol. 112. — No. 4. — P. 1251–1288.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. A new Comparative Economics // *Journal of Comparative Economics*. — 2003. — Vol. 31. — No. 4. — P. 595–619.

Olson M. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. — Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.

Putnam R. *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. — Princeton: Princeton University Press, 1993.

Информация об авторе

Кондратьева Елена Владимировна — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент, Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук (Новосибирск, Российская Федерация; e-mail: spinoff@ya.ru).

For citation: Kondratieva, E. V. (2019). Social Capital and Economic Welfare of Society. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 16(1), 111–119

Kondratieva E. V.

Social Capital and Economic Welfare of Society

This article assesses the approaches to the empirical analysis of the notion of social capital, suggests the analysis of databases of various types of capital accumulated in society along the lines of Olsen groups and Putnam groups, depending on a trust radius representative of these groups. Based on the data of the WorldValueSurvey and Russian regions, it is empirically proven that trust in big-radius groups correlates with the level of economic welfare. The study allows us to conclude that there are prerequisites for the formation of social capital with positive externalities of economic growth in Russian society.

Keywords: economic growth, social capital, Putnam groups, Olsen groups, institutional economics.

References

Polishchuk, L. & Menjashev, R. (2011). Jekonomicheskoe znachenie social'nogo kapitala [Economic meaning of social capital]. *Voprosy jekonomiki [Issues of Economics]*, 12, 46–65. (In Russ.)

Jasin, E. G. (2007). Modernizacija i obshhestvo [Modernization and society]. *Voprosy jekonomiki [Issues of Economics]*, 5, 4–29. (In Russ.)

Aghion, P., Algan, Y., Cahuc, P. & Shleifer, A. (2010). Regulation and Distrust. *Quarterly Journal of Economics*, 125(3), 1015–1049.

Durlauf, S. & Fafchamps, M. (2005). Social Capital. In P. Aghion, S. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth* (Vol. 1B, Ch. 26, pp. 639–699). Amsterdam: Elsevier.

Ingham, M. & Mothe, C. (1998, October). How to Learn in R&D Partnership? *R&D Management*, 28(4), 249–261.

Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*. N.Y.: Free Press.

Ke, R. & Zhang, Zh. (2003). *Trust in China: A Cross-Regional Analysis* (Working Paper No. 586). William Davidson Institute.

Knack, S. (2002). Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States. *American Journal of Political Science*, 16(4), 772–783.

Knack, S. & Keefer, Ph. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251–1288.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. (2003). A New Comparative Economics. *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 595–619.

Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

Author

Elena Vladimirovna Kondratieva — PhD in Economics, Senior Research Associate, Associate Professor, Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences (Novosibirsk, Russian Federation; e-mail: spinoff@ya.ru).