

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ

<https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2023.20-2.4>

УДК 338.1, 330.3

JEL O10, P00



Экономика «своих» и «чужих»: роль этической системы в хозяйственном развитии¹

Виктория С. УСТЕНКО ✉

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Москва, Российская Федерация

Для цитирования: Устенко, В. С. (2023). Экономика «своих» и «чужих»: роль этической системы в хозяйственном развитии. *AlterEconomics*, 20(2), 348–375.

<https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2023.20-2.4>

Аннотация. В статье рассматривается зависимость влияния коллективистских ценностей на благосостояние стран от типа этической системы в обществе. Многие культурные исследования выдвигают тезис о том, что для стран с индивидуалистическими ценностями характерна этическая система генерализированной морали, в рамках которой нормы нравственного и кооперативного поведения распространяются как на знакомых, так и на не знакомых людей, в том числе на представителей других национальностей и религий. В коллективистских обществах, напротив, чаще встречается этическая система ограниченной морали, в условиях которой кооперация возможна лишь среди членов семьи, а к чужакам испытывается недоверие. Так как ограниченная мораль считается одной из причин низкого уровня дохода в странах с коллективистскими ценностями, то имплицитной рекомендацией, встречающейся в экономической литературе, служит построение этической системы генерализированной морали в данной группе стран. Обзор современных теорий в области антропологии и культурной психологии показывает, что различие в нормах поведения по отношению к «своим» и «чужим» является достаточно устойчивой культурной чертой коллективистских стран и, следовательно, попытка построения этической системы генерализированной морали может не дать существенного улучшения экономических результатов. Поэтому в качестве гипотезы данного исследования стало предположение, что перспективным направлением развития государственной политики служит увеличение размеров социальной группы «своих» за пределы семьи, расширяющее радиус персонализированного доверия на другие категории лично знакомых или сопричастных к общей деятельности людей. Для проверки данной гипотезы разработана эконометрическая модель, которая позволяет оценить дифференцированное влияние типов этических систем на доход в индивидуалистических и коллективистских странах. Для оценки силы коллективистских ценностей предложен новый индекс силы родственных связей, построенный на базе исторических антропологических данных из «Этнографического атласа» Дж. Мердока. Результаты оценивания позволяют сделать вывод о том, что при разработке рекомендаций в области совершенствования экономической и социальной политики необходимо учитывать взаимосвязи между устойчивыми и относительно более изменчивыми культурными чертами стран.

Ключевые слова: экономическое развитие, культура, коллективизм, индивидуализм, этическая система, ограниченная мораль, генерализированная мораль, сбалансированная мораль, доверие

Благодарность: Автор благодарит анонимных рецензентов и редакцию журнала за ценные замечания и рекомендации по статье.

¹ © Устенко В. С. Текст. 2023.

RESEARCH ARTICLE

Kindred Goes with Kindness: The Role of Ethical Systems in Economic Development

Victoria S. USTENKO ✉ *Institute of Public Administration and Civil Service, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russian Federation*

For citation: Ustenko, V. S. (2023). Kindred Goes with Kindness: The Role of Ethical Systems in Economic Development. *AlterEconomics*, 20(2), 348–375. <https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2023.20-2.4>

Abstract. This study examines how the influence of collectivist values on economic prosperity is contingent upon the ethical systems that establish a foundation for cooperation within a society. Cultural studies suggest that individualistic cultures tend to develop a system of generalized morality, which promotes ethical and cooperative behavior among abstract individuals in a society. In contrast, collectivist societies often adopt an ethical system characterized by limited morality, confining moral conduct to family and relatives while excluding other groups. Limited morality has been frequently attributed to poor economic performance in collectivist cultures. Consequently, a prevailing implicit recommendation in this body of literature is to adopt a universal moral system across all countries. Modern theories in anthropology and cultural psychology suggest that the distinction in behavioral norms between “in-group” and “out-group” is a durable cultural characteristic of collectivist countries. Hence, striving for a moral system based on generalized morality may not yield significant economic improvements. Therefore, we propose a hypothesis that an effective direction for state policy development lies in expanding the concept of kinship beyond the confines of the family to encompass larger groups such as communities or companies, thereby fostering cooperation within these expanded units. To test this hypothesis, an econometric model has been developed, enabling the estimation of the differentiated impact of ethical system types on income in individualistic and collectivist countries. To assess the level of collectivism on a national scale, we develop a novel kinship intensity index utilizing G. Murdock’s Ethnographic Atlas.

Keywords: economic development, culture, collectivism, individualism, ethical system, limited morality, generalized morality, balanced morality, trust

Acknowledgments: The author is grateful for the insightful and valuable comments and suggestions provided by two anonymous reviewers and editorial team.

1. Введение

Культуру коллективизма принято считать одной из причин экономической отсталости. Согласно исследованиям, в странах с сильными коллективистскими ценностями люди менее склонны создавать инновации (Gorodnichenko & Roland, 2017), уровень инвестиций в создание общественных благ ниже оптимального (Loves, 2017), чиновники более коррумпированы (Akbarietal., 2019), а участие граждан в политической жизни ограничено (Schulz, 2022). Среди наиболее важных каналов влияния коллективистских ценностей на экономическое благосостояние выделяют этическую систему (Enke, 2019).

Этическая система представляет собой набор психологических механизмов, индивидуальных ценностей и предпочтений, которые регулируют поведение индивидов в процессе решения социальных дилемм¹ (Enke, 2019; Bowles & Gintis, 2011). Считается, что для стран с индивидуалистическими ценностями характерна этическая система генерализированной морали, которая предполагает достаточно высокий уровень доверия как к знакомым, так и незнакомым людям, что способствует высокой степени кооперации внутри общества и высоким экономическим

¹ Под социальной дилеммой понимают ситуацию взаимодействия, в которой некоординируемые действия отдельных индивидов могут привести к результату, не являющемуся эффективным по Парето.

результатам. В коллективистских культурах, напротив, часто формируется этическая система ограниченной морали, в рамках которой доверие распространяется лишь на семью и ближайшее окружение, тогда как к остальным людям уровень доверия является низким. Ограниченная мораль создает стимулы для оппортунистического поведения, снижает кооперацию и перспективы экономического роста.

Вместе с тем тезис о том, что в коллективистских культурах неизбежно формируется неблагоприятная для кооперации этическая система, вступает в противоречие с историей экономических чудес прошлого века. Две наиболее быстрые модернизации XX века — Япония и СССР — разворачивались в странах, которые на тот момент имели сильную культуру коллективизма. Китай, Южная Корея, Тайвань и Сингапур также за достаточно короткий срок перешли на более высокую экономическую траекторию. Можно было бы допустить, что причины успешных структурных трансформаций связаны не с культурой, а с экономической политикой и институтами. Однако потенциальные экономические потери от ограниченной морали настолько значительны, что любое системное осмысление феномена экономических чудес не может обходить стороной вопрос о том, как подобных негативных эффектов удалось избежать. Иными словами, экономические трансформации не могут быть поняты до конца, если не учитывать их культурный аспект.

Какие культурные механизмы делают возможным успешное экономическое развитие в странах с сильными коллективистскими ценностями? И является ли переход к этической системе генерализированной морали необходимым условием успеха? Более глубокое понимание той роли, которую играют этические системы в развитии коллективистских стран, может способствовать разработке мер социальной и экономической политики, которые бы лучше использовали специфические преимущества данного культурного типа и компенсировали его недостатки.

Наша теория строится на двух идеях, которые развивались относительно независимо друг от друга в разных областях литературы и порой даже в разных научных дисциплинах. Первая идея заключается в том, что в коллективистских обществах нормы поведения сильно отличаются в зависимости от того, какая социальная дистанция разделяет людей. Согласно К. Хвангу (Hwang, 1987), первое, о чем подумает китаец при встрече с новым человеком, это: «В каких „guanxi” (отношениях) мы состоим? Насколько сильными являются наши „guanxi”?» При этом внутри собственной социальной группы чаще всего применяются нормы взаимности и альтруизма, а внегрупповое взаимодействие может строиться на принципах частного интереса или оппортунизма. Один из наиболее известных примеров подобного дуализма мы находим в работах Э. Банфилда (Banfield, 1958) и Р. Путнама (Putnam et al., 1992; Putnam, 2000), которые объясняют разрыв в доходах между северной и южной Италией тем, что для юга страны с более сильными семейными связями характерен низкий уровень внегруппового доверия, уважения, честности и высокий уровень конформизма.

Вторая идея заключается в том, что хотя этический дуализм является относительно устойчивой особенностью коллективистских культур, границы социальной группы, на которую распространяются принципы нравственного и кооперативного поведения, могут быть достаточно подвижны (Sahlins, 2013; Sahlins, 2017). Одно из эмпирических подтверждений этого мы находим в исследовании о передаче культурных черт, которое проводилось на данных об иммигрантах в США

в четвертом поколении (Giavazzi et al., 2019). Оказалось, что убеждения о том, кому можно доверять и что является справедливым, изменяются у иммигрантов значительно быстрее, чем большинство семейных ценностей, которые представляют собой относительно стабильное ядро коллективистской культуры.

Объединив эти идеи, мы выдвинули гипотезу о том, что попытка отказаться от этического дуализма и выстроить этическую систему генерализированной морали в коллективистских странах может быть сопряжена со слишком высокими издержками, поскольку применение различных норм поведения к «своим» и «чужим» является относительно устойчивой культурной чертой. Об этом, в частности, свидетельствует незначительный прогресс в повышении уровня деперсонализированного (генерализированного) доверия в обществах с сильным коллективизмом.¹ Более перспективным направлением политики была бы возможность воздействовать на динамичную культурную черту коллективистских стран — попытаться увеличить размеры социальной группы «своих» за пределы семьи. Сфера кооперативного поведения в таком случае может быть расширена за счет формирования новых идентичностей, которые объединяли бы лично знакомых или сопричастных к общей деятельности людей: коллег по работе, учебе, участников общественных организаций, членов профессиональных сообществ и т. п. В этом случае культура коллективизма могла бы превратиться из препятствия на пути экономического развития в преимущество.

Чтобы проверить данную гипотезу на данных, мы оцениваем эффект различных этических систем на среднедушевой доход в коллективистских и индивидуалистических культурах. Современные культурные индикаторы, такие как индекс Г. Хофстеде, не вполне подходят для межстрановых регрессий, поскольку они могут быть эндогенны по отношению к экономическим показателям. Поэтому мы строим новый показатель силы коллективистских ценностей на основе исторических антропологических данных, которые содержатся в «Этнографическом атласе» Дж. Мердока.² Мы также расширяем существующую в литературе типологию этических систем и в качестве эмпирического эквивалента для каждой из них используем соответствующую длину радиуса доверия, которую оцениваем на основе результатов опросов «Всемирного обзора ценностей».³

Данная статья построена следующим образом. В разделе 2 мы подробнее рассматриваем взаимосвязь между коллективистскими ценностями, этическими системами и экономическим поведением, что позволяет более полно охарактеризовать место данного исследования в контексте существующей литературы. В разделе 3 приводится характеристика данных, используемых в нашем исследовании, а также обсуждается методология оценки силы коллективистских ценностей и типологиза-

¹ По данным Всемирного обзора ценностей (1984–2017) существует значительный и устойчивый во времени разрыв в уровнях генерализированного доверия между разными группами стран. Например, по данным для разных волн обследования, в таких странах как Бразилия, Эквадор и Перу в среднем менее 10 % населения полагают, что «большинству людей можно доверять», тогда как Норвегии и Швеции данный показатель держится примерно на уровне 60 %. Haerpfer, C. et al. World Values Survey Trend File (1981–2022) Cross-National Data-Set. Madrid, Spain & Vienna, Austria.

² Murdock, G. (1967). *Ethnographic Atlas*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 128.

³ Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E. & Puranen B. (2022). World Values Survey Wave 7 (2017–2022) Cross-National Data-Set. Version: 4.0.0. World Values Survey Association. <https://doi.org/10.14281/18241.18>

ции этических систем. В разделе 4 мы строим эконометрическую модель для оценки дифференцированного влияния типов этических систем на доход в индивидуалистических и коллективистских странах. Раздел 5 подводит итоги исследования.

2. Обзор литературы

Под влиянием работ С. Хантингтона, Ф. Фукуямы и Р. Путнама в литературе большое внимание получили теории, противопоставляющие «хорошие» и «плохие» культуры. К последним экономисты часто относят культуры с сильным коллективизмом. Под коллективизмом понимают систему ценностей, убеждений и предпочтений, в соответствии с которыми поведение индивидов в значительной степени мотивировано нормами и обязательствами, которые возлагают на них сообщества (семьи, компании, племена и т. п.). Индивиды готовы отдавать приоритет коллективным целям над личными и подчеркивают свою связь с другими членами сообщества. Культура индивидуализма, напротив, акцентирует независимость индивидов от любых форм объединения, приоритет личных целей над коллективными и рациональный анализ преимуществ и недостатков поддержания тех или иных социальных связей (Triandis, 2018, p. 2).

Почему коллективизм может препятствовать экономическому развитию? В литературе описаны различные каналы влияния коллективистских ценностей на экономическое благосостояние (табл. 1). По результатам исследования Ю. Городниченко и Г. Роланда, в обществах с высоким уровнем коллективизма сплоченность социальной группы зачастую ценится больше, чем частная инициатива и личные достижения, поэтому они создают меньше инноваций и имеют более низкий доход, чем индивидуалистические общества.

Таблица 1

Каналы воздействия коллективистских ценностей на экономическое благосостояние в отдельных исследованиях

Table 1

Impact of Collectivist Values on Economic Prosperity in Selected Papers

Канал воздействия коллективизма на доход	Авторы исследований	Индикатор силы семейных связей / коллективистских ценностей (в скобках — база данных)
Институты:		
— Участие в политической жизни	Шульц (Schulz, 2022)	Распространенность браков между двоюродными и троюродными братьями и сестрами (АС, Е, ЕА)
— Рыночные vs этатистские институциональные системы	Роланд (Roland, 2020)	Унилинейный и дуолинейных счет родства (ЕА)
— Коррупция	Акбари и др. (Akbari et al., 2019)	Распространенность браков между двоюродными и троюродными братьями и сестрами (Е, ЕА)
— Клан и корпорация как формы кооперации	Грайф (Greif, 2006), Грайф, Табеллини (Greif & Tabellini, 2017)	Распространенность кланов; уровень доверия к семье (WVS)
Этические системы:	Энке (Enke, 2019)	Индекс силы родственных связей (АС, Е, ЕА)

Окончание табл. 1 на след. стр.

Окончание табл. 1

Канал воздействия коллективизма на доход	Авторы исследований	Индикатор силы семейных связей / коллективистских ценностей (в скобках — база данных)
— Аморальная семейственность	Банфилд (Banfield, 1958), Путнам (Putnam, 1992, 2000)	Этнографическое обследование поселения в южной Италии
— Ограниченная мораль vs генерализированная мораль	Табеллини (Tabellini, 2008a, Tabellini, 2008b)	Индекс генерализированной морали на основе данных по доверию и уважению (WVS)
— Поведенческие и психологические характеристики	Шульц (Schulz et al., 2019)	Индекс силы родственных связей (EA)
Иновационная активность	Городниченко, Роланд (Gorodnichenko & Roland, 2017)	Частота распространения генов, групп крови и патогенов, ассоциируемых с индивидуализмом
Географическая мобильность	Алесина, Джулиано (Alesina, Giuliano, 2014)	Индекс силы семейных связей (WVS)
Кооперация и создание общественных благ	Лоус (Lowes, 2017)	Матрилинейность и партилинейность (EA, M)
Доверие	Москона и др. (Moscona et al., 2018)	Сегментарные родственные линии (M)
Конфликты	Москона и др. (Moscona et al., 2020)	Сегментарные родственные линии (M)

Составлено автором. Источники: AC — база данных «Наследственных характеристик» (Giuliano & Nunn, 2018), E — «Этнолог» (Gordon, 2005)¹, EA — «Этнографический атлас» (Murdock, 1967), M — «Карта Мердока» (Murdock, 1959)², WVS — «Всемирный обзор ценностей».

¹ Gordon, Jr, R. G. (2005). Ethnologue, languages of the world. <http://www.ethnologue.com/>

² Murdock, G. (1959). Africa: Its Peoples and Their Cultural History. New York: McGraw-HillBookCompany.

Согласно А. Алесина и П. Джулиано (Alesina & Giuliano, 2014) сильные семейные связи в коллективистских обществах ограничивают географическую мобильность людей, и тем самым формируют менее гибкий рынок труда, что ведет к более низкой эффективности распределения ресурсов в экономике. Коллективизм также ассоциируется с более низким качеством политических и правовых институтов. В частности Дж. Шульц (2022) показывает, что сильная встроенность индивида в семейные структуры, свойственная коллективистским обществам, ведет к более высокому конформизму и низкой заинтересованности в участии в общественной жизни, что является препятствием для развития демократических институтов.

Ф. Фукуяма (Fukuyama, 1996) связывает коллективистские ценности с низким уровнем генерализированного доверия в обществе и низкими темпами экономического роста. По мнению ученого, из-за сильных семейных связей в Италии, Франции и Китае уровень доверия к родственникам был высоким, а к остальным группам — низким, поэтому одной из основных форм организации труда долгое время был семейный бизнес. Это ограничивало размеры предприятий и не позволяло в полной мере воспользоваться эффектом масштаба. Совершенно иная ситуация сложилась в США, Германии и Японии — обществах с относительно более слабыми семейными связями и высоким генерализированным доверием. Сходный ре-

зультат получает Б. Энке (Enke, 2019), согласно которому общества с сильными родственными связями характеризуются низким внегрупповым доверием. По этой логике сильные коллективистские ценности давали преимущества в аграрную эпоху, когда результат зависел от сотрудничества внутри узких групп хорошо знакомых людей, но стали препятствием на пути экономического развития в индустриальную эпоху, которая требовала кооперации среди незнакомых людей.

В литературе особое внимание уделяется такому каналу влияния коллективистских ценностей на экономический результат, как преобладающая в обществе этическая система. В соответствии с влиятельными теориями в психологии, антропологии и эволюционной биологии от типа этической системы во многом зависит, поднимется ли общество до благоприятного социального равновесия с высоким уровнем кооперации, либо опустится в неблагоприятное равновесие с низкой кооперацией подобно стандартному результату дилеммы заключенных.

Один из наиболее известных подходов к типологизации этических систем основывается на наблюдении о том, что в разных обществах нормы этического поведения могут распространяться на различные социальные группы. В коллективистских культурах социальные нормы поведения сильно отличаются в зависимости от того, с кем взаимодействует индивид, — с представителем «своей» группы или с «чужими». В индивидуалистических культурах такого четкого разделения не прослеживается (Triandis, 2018).

Основываясь на этих наблюдениях, принято выделять этическую систему генерализированной морали и ограниченной морали. Ограниченная мораль — это этическая система, в рамках которой индивиды распространяют принципы нравственного поведения и готовность конструктивно сотрудничать лишь на родственников. Как пишет Ж.-Ф. Платто (Platteau, 2015), в иерархических обществах кодекс порядочного и честного поведения распространяется на узкий круг людей, объединенных семейными связями. Вне этой маленькой сети оппортунистическое и в высшей степени эгоистическое поведение считается естественным и допустимым с нравственной точки зрения. Полагают, что данная этическая система наиболее распространена в странах с сильными семейными связями, или сильным коллективизмом, и ведет к значительным социальным и экономическим издержкам.

Генерализированная мораль, напротив, поощряет сотрудничество среди всех членов общества и побуждает применять правила добропорядочного поведения в любых социальных ситуациях, а не только в узком кругу друзей и семьи. Данная этическая система чаще встречается в обществах с выраженными индивидуалистическими ценностями и, как считается, способствует формированию более качественных институтов. Согласно Дж. Табеллини (Tabellini, 2008) в странах с генерализированной моралью правовая система функционирует эффективнее, так как люди являются более законопослушными, чиновники менее склонны к коррупции, избиратели требуют более высоких стандартов поведения от избранных политических представителей.

Стоит отметить, что термин ограниченная мораль был впервые использован Ж.-Ф. Платто (Platteau, 2015) и получил значительное распространение в экономической литературе наряду с генерализированной моралью благодаря работам Дж. Табеллини и соавторов (Greif & Tabellini, 2017; Tabellini, 2008a; Tabellini, 2008b). При этом, как замечают А. Алесина и П. Джулиано (Alesina & Giuliano, 2015), термин ограниченная мораль восходит к понятию аморальная семействен-

ность, которое Э. Банфилд (Banfield, 1958) выбрал для описания результатов социологического исследования в одной из деревень на юге Италии. Необходимо признать, что оба термина содержат в себе ценностную оценку в ключе европоцентризма, поскольку используются для обоснования причин экономической отсталости развивающихся стран преимущественно их культурными особенностями. Вместе с тем основной замысел данного исследования состоит как раз в том, чтобы подискутировать со сторонниками культурного детерминизма, и тем самым показать возможность множественности равновесий для коллективистских стран. В каком-то смысле мы пытаемся поспорить с тезисом Дж. Роланда, который резюмирует текущее положение дел в данной области экономической литературы следующим образом: «Генерализированная мораль является атрибутом индивидуалистических культур, а ограниченная мораль — коллективистских» (Baland et al., 2020, p. 430). Для того чтобы дискуссия велась на одном языке, мы придерживаемся сложившейся терминологии, лишь незначительно расширяя ее.

Таким образом, основное отличие данного исследования от работ Банфилда, Платто, Табеллини и других заключается в том, что мы фокусируем внимание на эмпирическом факте, который пока не получил заслуженного внимания в литературе: ограниченная мораль не является единственно возможной этической системой для коллективистских культур. Дело в том, что границы социальной группы, на которую распространяются принципы нравственного поведения в коллективистских культурах, может быть расширена за пределы семьи. Однако речь идет не о построении системы генерализированной морали — доверие и кооперация все равно остаются ограничены кругом лично знакомых людей или людей, объединенных в сообщество. Иными словами, применение различных этических норм к «своим» и «чужим» мы рассматриваем как устойчивую черту коллективистских культур, но при этом границу социальной группы, которую относят к «своим», мы представляем как подвижную.

Что позволяет нам утверждать о подвижности этой границы? Одним из основополагающих положений экономической антропологии является идея о том, что в обществах с сильными родственными связями принципы этического поведения могут быть фундаментом взаимодействия на гораздо более отдаленных социальных дистанциях, чем семья. В своей классической работе «Дар» М. Мосс (Mauss, 2002) подробно описывает то, как принципы альтруизма и взаимности могут управлять обменом внутри достаточно широких социальных групп — кланов, общин или племен, полностью вытесняя при этом принципы рыночного обмена.¹

В трудах известного экономиста и антрополога Карла Поланьи приводятся свидетельства того, что доминирующие формы обмена в каждом обществе зависят от этапа исторического развития и сложившихся социальных институтов (Polanyi, 2001). Поланьи выделял три основные формы интеграции экономических процессов в социальные структуры: взаимный обмен (*reciprocity*), перераспределение (*redistribution*) и товарообмен (*exchange*). Во многих докапиталистических обществах широко распространен взаимный обмен, в рамках которого люди помогают друг другу и делятся друг с другом, поскольку их связывает общая идентич-

¹ Убеждение о том, что знания о культурах «нецивилизованных» народов не представляют никакой ценности, поскольку не помогут в решении современных проблем, сегодня постепенно теряет свою популярность. Последнее время все больше экономистов в своих исследованиях обращаются к антропологическим данным. Прекрасный обзор подобных работ можно найти у С. Лоуес (2021).

ность и социальные отношения, например, принадлежность к семье или клану. К. Поланьи полагал, что в каждом обществе представлены все три экономические логики обмена, однако одна из них обычно доминирует. В процессе исторического развития более простые формы обмена сменяются более сложными, и в конечном счете, взаимный обмен уступает место товарообмену.

Многие из идей К. Поланьи получили дальнейшее развитие в работах известных представителей субстантивистского направления в антропологии. Так, взаимосвязь между социальной дистанцией и нормами этического поведения детально рассматривается в работе «Экономика каменного века» М. Сахлинса (Sahlins, 2017). В традиционных обществах в основе отношений с чужаками лежит негативная взаимность, которая делает возможным оппортунистическое поведение и может превратить практически любую ситуацию взаимодействия в игру с нулевой суммой. Обмен среди близких родственников, напротив, характеризуется генерализированной взаимностью, которая основывается на принципах альтруизма и щедрости. Ученый приходит к выводу о том, что «чем ближе степень родства, тем больше взаимность тяготеет к полюсу генерализированной, и чем больше социальная дистанция, тем больше она тяготеет к полюсу негативной» (Sahlins, 2017, p. 196).

Помимо генерализированной и негативной взаимности демонстрирует зависимость цен от желания потребителей М. Сахлинс описывает также третий набор этических норм — сбалансированную взаимность, которая занимает промежуточное положение между двумя полюсами и лежит в основе обмена между лично знакомыми людьми за пределами семьи, например, между друзьями, соседями и т. п. На этой достаточно короткой социальной дистанции между участниками обмена существует ожидание взаимности: предполагается, что в обмен на полученный объект индивид сможет передать нечто сходное по своей ценности, но не в тот же момент, а через какое-то время. Экономическое поведение, основанное на принципах сбалансированной взаимности, по-прежнему является кооперативным, однако в меньшей степени опирается на принципы щедрости и альтруизма, чем генерализированная взаимность.

Важно подчеркнуть, что при определенных обстоятельствах круг людей, на которых распространяется генерализированная и сбалансированная взаимность, может расширяться или сужаться. Например, под воздействием социальной нестабильности, войн и дисбалансов производства сфера применения кооперативного поведения может сузиться до нуклеарной семьи (Sahlins, 2017). Иллюстрацией подобного эффекта может служить ситуация в послевоенной Германии, где после 13 лет нацистского режима и военной разрухи произошла сильнейшая эрозия социальных связей. По результатам опросов после войны 90 % немцев считали, что другим людям нельзя доверять (Аузан, 2014, с. 82).

Расширение круга людей, на которых распространяются нормы сбалансированной взаимности, может быть связано с формированием воображаемых сообществ и новых видов идентичности. Так, в длительной исторической перспективе важнейшим фактором формирования новой идентичности, выходящей за рамки родственных связей, было появление «больших богов» (*big gods*). По словам Дж. Хенрича, «религии... расширили представление людей о том, что является их сообществом, сместив фокус внимания с их собственных кланов и племен на более широкие воображаемые сообщества, например, „все мусульмане“» (Henrick, 2020, p. 128). Это помогло решить многочисленные проблемы координа-

ции, и не случайно образование государств часто связывают с появлением теистических религий (Acemoglu & Robinson, 2019).

Дополнительные свидетельства того, что сильная групповая идентичность играет особую роль в коллективистских культурах, мы находим в культурной психологии. По данным исследований коллективистские культуры получают значительные экономические выгоды от инвестиции в расширение круга «своих», или воображаемого сообщества. В частности, отдача от инвестиций в социализацию работников на новом рабочем месте выше для обществ с сильным коллективизмом, чем для индивидуалистических обществ. Например, в Японии фирмы обычно организуют длительные программы социализации для групп новых работников, часто в среде напоминающей лагерь военной подготовки. Формирование новой групповой идентичности происходит под влиянием выступлений руководителей компании, совместного обучения и досуга. В индивидуалистических культурах столь значительных инвестиций в адаптацию работников не требуется, поскольку в новой социальной среде автоматически начинают действовать деперсонализированные нормы этического поведения — нормы генерализированной морали (Zahrley & Tosi, 1989).

По мнению И. Кашимы и В. Каллана (Kashima & Callan, 1994), самой точной метафорой для японских организаций является «семья», тогда как для западных — «машина», что соответствует деперсонализированным бюрократическим структурам, принятым в индивидуалистических культурах. С. Реддинг, А. Норман и А. Шландер (Redding, Norman, Schlander, 1994) исследовали степень эмоциональной привязанности индивидов к организациям и обнаружили, что она является одним из важных факторов в объяснении экономического успеха в странах Восточной Азии. Р. Кропацано (Cropanzano et al., 1993) показывает, что важным аспектом коллективизма является «диспозиционная лояльность группе»: чем она выше, тем больше индивиды склонны прилагать усилия для достижения групповых целей и тем больше степень их вовлеченности в деятельность организации (Triandis et al., 1988).

Таким образом, коллективистские культуры могут значительно повысить уровень кооперации в обществе благодаря расширению размеров социальной группы, на которую распространяются нормы генерализированной и сбалансированной взаимности. Для этого, пользуясь словами М. Ридли (Ridley, 1997), «свободные индивиды должны объединиться в сообщества достаточно небольшие по размерам, чтобы сформировалось взаимное доверие». В этом случае экономические результаты могут быть даже более впечатляющими, чем в странах с сильным индивидуализмом. Есть основания полагать, что принципы альтруизма и взаимности могут способствовать более высокой концентрации ресурсов на социально значимых направлениях и более долгосрочной ориентации, чем позволяет равнодействующая частных интересов в условиях рыночного обмена.

3. Данные и методология

3.1 Измерение коллективизма

В экономической литературе силу коллективистских ценностей принято измерять с помощью индекса индивидуализма / коллективизма Г. Хофстеде (см.: (Gorodnichenko & Roland, 2017)) или индикатора силы семейных связей, рассчитанного на основе данных «Всемирного обзора ценностей» (Alesina & Giuliano, 2014). Однако эти подходы не в полной мере соответствуют задачам данного ис-

следования, поскольку опираются на результаты современных социологических опросов. Построенные на их основе индикаторы могут быть эндогенными в регрессиях для оценки факторов экономического благосостояния. Кроме того, существует проблема неточности измерений, связанная с субъективностью ответов респондентов.

Чтобы избежать подобных трудностей, в последние годы экономисты все чаще оценивают уровень коллективизма с помощью исторических антропологических данных (табл. 1). Это позволяет, с одной стороны, избежать проблемы эндогенности, а с другой — анализировать взаимосвязи между коллективизмом и доходом на современном этапе, поскольку по данным исследований коллективистские ценности в современных обществах находятся в прямой зависимости от исторических социальных структур и являются достаточно устойчивыми во времени.¹

В русле данного подхода мы строим новый индекс силы родственных связей на данных «Этнографического атласа» Дж. Мердока, в котором содержатся исторические сведения о социальных структурах и условиях жизни более чем 1300 этнических групп на доиндустриальном этапе развития. Большая часть наблюдений в атласе относится к периоду до 1900 г., но даже в тех случаях, когда данные относятся к XX в., антропологи описывали этническую группу до контакта с западной цивилизацией или до начала процесса индустриализации. Следовательно, большая часть показателей в «Этнографическом атласе» не подвержена влиянию современных социальных и экономических условий.

Индекс силы родственных связей был рассчитан на основе следующих переменных из «Этнографического атласа».

1) Форма домашней организации (*domestic organization*) указывает на сильный коллективизм, если в этнической группе преобладает социальная структура расширенной семьи, и на индивидуализм, если основной структурой является нуклеарная семья.

2) Проживание после заключения брака (*post-wedding residence*). Сильные родственные связи чаще встречаются в обществах, в которых социальные нормы строго определяют, где молодожены будут жить после свадьбы — с семьей мужа или с семьей жены. В обществах со слабыми родственными связями обычно либо нет жестких предписаний на этот счет, либо принято, что молодая семья начинает жить самостоятельно.

3) Разновидность счета родства (*lineage*). В унилинейных системах родственные связи из поколения в поколение определяются по родителям одного пола, а дуолинейные системы учитывают родственные связи ребенка как по отцовской, так и по материнской линиям. Унилинейный принцип счета родства в большей степени характерен для обществ с сильными родственными связями и групповой сплоченностью, поскольку формирует лояльность к определенной части семьи. Дуолинейные системы, напротив, формируют связи с двумя разными семьями, и это в большей степени соответствует особенностям индивидуалистических культур.

¹ Исследования показали, что коллективистские ценности положительно коррелируют с сильными семейными связями на современном этапе (Alesina & Guiliano, 2014) и с более высокой исторической плотностью родственных структур (Schulz, 2019); наиболее распространены в обществах с унилинейными, а не дуолинейным счетом родства (Roland, 2020).

4) Клань (*localized clans*). По мере того как сеть родственных связей растет, в какой-то момент она становится слишком громоздкой и разбивается на отдельные более мелкие родословные. Люди, принадлежащие к новым родословным, все еще признают родственные связи между собой и формируют клан. Клановая структура лежит в основе сетей, соединяющих расширенные семьи, и обычно свидетельствует о сильном коллективизме.

5) Предпочтения относительно браков между троюродными братьями и сестрами (*cousin marriage*). Подобные браки обычно являются допустимыми в обществах с сильными родственными связями, так как они служат укреплению отношений между семьями, тогда как в обществах со слабыми семейными связями такие браки обычно запрещены.

6) Показатель классовой структуры (*class stratification*) характеризует степень и тип социального расслоения в обществе и находится в диапазоне от полного отсутствия социальной дифференциации до сложной социальной стратификации. Низкая степень социальной стратификации на доиндустриальном этапе чаще всего встречается в обществах с сильными родственными связями, поскольку они тяготеют к полюсу генерализированной взаимности и к более уравнительному распределению ресурсов через сети расширенных семей (Gregory, 1980; Gregory, 2005).

На основе каждого из вышеуказанных индикаторов была построена бинарная переменная, которая принимает значение 1, если индикатор указывает на сильные родственные связи, или 0 в случае слабых родственных связей. Затем мы рассчитали невзвешенное среднее арифметическое шести бинарных переменных для каждой этнической группы и стандартизировали индекс. Полученные результаты в целом соответствуют тем, которые можно было бы получить с помощью метода главных компонент: корреляция первой главной компоненты PC1 и нашего индекса силы родственных составляет 0,98.

Затем данные на уровне этнических групп были агрегированы на уровне современных стран, с помощью метода поиска соответствий на основе языка и базы данных, составленной П. Джиглиано и Н. Нанном (Giuliano & Nunn, 2018). Метод поиска соответствий опирается на карту географического распределения более чем 7000 языковых групп и диалектов, собранную в рамках проекта «Этнолог: языки мира» (2009).¹ «Этнолог» делит карту мира на микросектора, и каждому из этих микросекторов ставится в соответствие языковая группа или диалект, которые преобладали на данной территории на момент составления карты. П. Джиглиано и Н. Нанн затем накладывают на языковую карту данные Landscan (2007)² о численности населения в каждом из микросекторов, а также государственные границы, что позволяет оценить примерную численность языковых групп на территории современных стран. Наконец, каждой из более чем 7000 языковых групп из карты «Этнолог» ставится в соответствие одна из 1300 этнических групп, характеристики которых анализировались с помощью этнографических баз данных (в том числе «Этнографического атласа»).

¹ Gordon Jr., R. G. (2009). Ethnologue, Languages of the World. <http://www.ethnologue.com/>

² База данных Landscan 2007 лаборатории Оукридж позволяет разделить карту мира на сектора, площадь которых составляет примерно 1 км², и оценить численность населения в каждом из этих секторов по состоянию на 2007 г. Oak Ridge National Laboratory. 2008. LandScan Global Population Database (2007 release). Oak Ridge, TN, USA. <http://www.ornl.gov/sci/landscan>.

Таким образом, база данных П. Джилиано и Н. Нанна позволяет соотнести современные страны, языковые группы и этнические группы, а также оценить удельный вес каждой из этнических / языковых групп в общей численности населения современных стран. Мы используем эти данные, чтобы рассчитать индекс силы родственных связей для каждой из стран как средневзвешенное значение показателя тех этнических групп, чьи языки в наибольшей степени близки языковым группам, преобладающим в данной стране.

Следует оговориться, что данный подход опирается на допущение о том, что исторические культурные характеристики, в том числе сила родственных связей, передаются из поколения в поколение при помощи тех же механизмов вертикальной культурной трансмиссии, что и язык. Именно это позволяет соотнести исторические культурные черты этнических групп и культурные черты современных народов через язык. Кроме того, «Этнолог» не позволяет добиться полного покрытия современных стран картой географического распределения языков, что ведет к снижению точности оценок силы индекса родственных связей, особенно для таких полиэтнических стран как Индия. Для построения индекса мы использовали лишь данные для стран, в которых как минимум 80 % населения могут быть отнесены к тем или иным языковым группам, представленным в «Этнологе». Индекс силы родственных связей был рассчитан для 207 стран и территорий.

Полученный таким образом индекс силы родственных связей можно интерпретировать как достаточно надежный показатель степени коллективизма, поскольку выводы на его основе в целом совпадают с результатами современных социологических исследований (рис. 1). Скандинавские страны, а также страны Западной Европы и США имеют самые низкие показатели индекса силы родственных связей, что свидетельствует о высокой степени индивидуализма данных обществ. Более высокий уровень развития коллективистских ценностей наблюдается в странах Восточной Европы, в России и в таких азиатских странах, как Вьетнам и Южная Корея. Самыми сильными родственными связями характеризуются страны Африки южнее Сахары, а также страны Ближнего и Среднего Востока, такие как Саудовская Аравия и Йемен.

Наш индикатор также имеет высокую степень корреляции с альтернативными показателями силы родственных связей, которые встречаются в современных исследованиях. С помощью рассчитанного показателя мы можем условно разделить все страны на две группы: с сильными родственными связями и со слабыми родственными связями. Если сопоставить полученную таким образом классификацию с тем классификациями, которые встречаются в динамично развивающейся области экономической литературы, использующей этнографические данные, то полученные выводы также в целом совпадают (табл. 2).

Таким образом, предложенный нами индекс коллективизма как минимум не уступает предложенным в литературе альтернативам, а возможно и превосходит их, поскольку учитывает наметившуюся в последние годы эволюцию в подходе к оценкам силы родственных связей. Кроме того, при разработке индекса мы использовали дополнительную, ранее не учитывавшуюся в экономических исследованиях переменную — степень социальной стратификации на доиндустриальном этапе развития, значимость которой была обоснована в классических работах по антропологии (Gregory, 1980; Gregory, 2005).

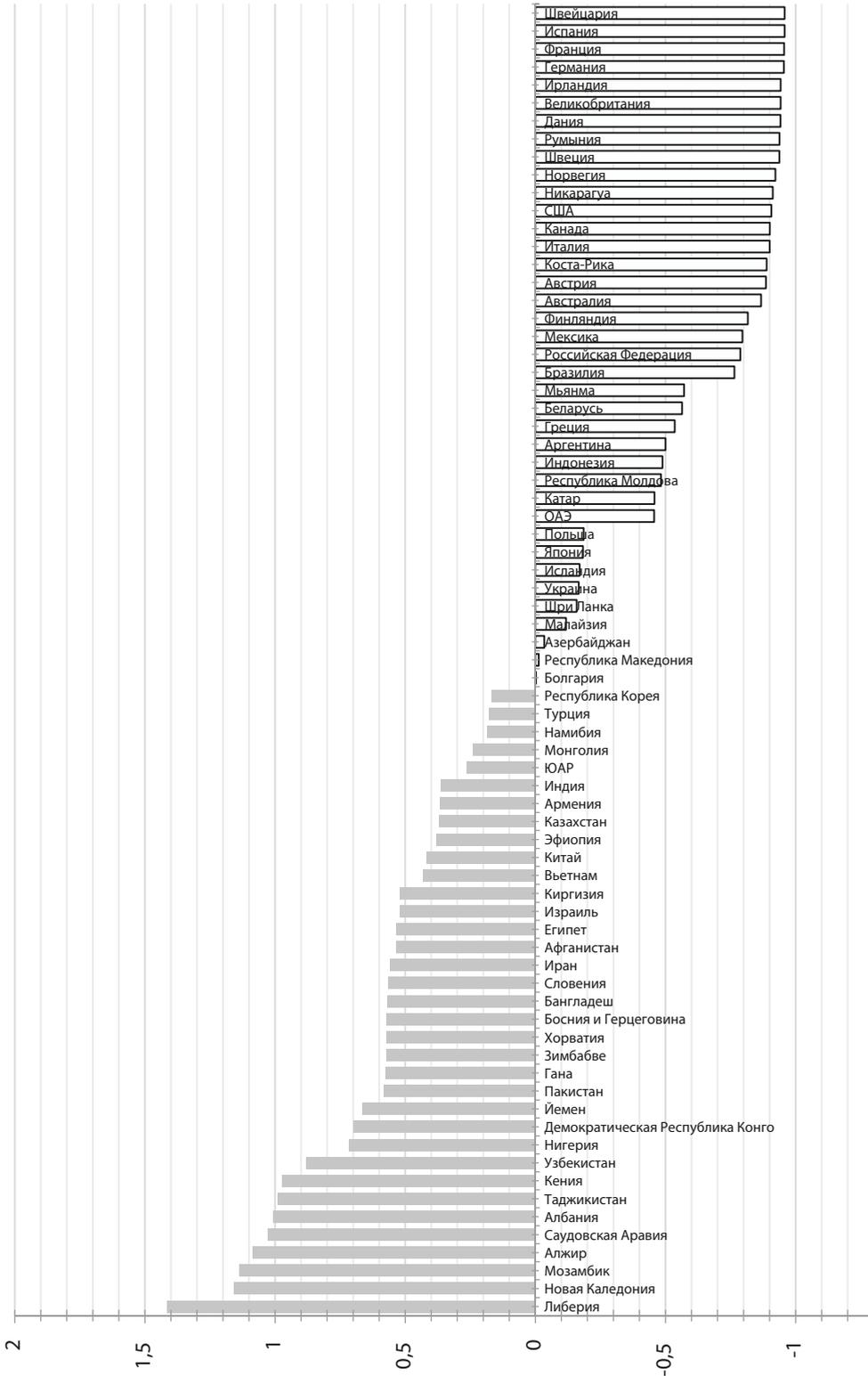


Рис. 1. Индекс силы родственных связей для отдельных стран
Fig. 1. Kinship Intensity Index for Selected Countries

Таблица 2

Показатели силы родственных связей для отдельных стран

Table 2

Kinship Intensity Indicators for Selected Countries

	Интенсивность родства (Schulz, 2022)	Плотность родственных связей (Enke, 2019)	Индекс ду-олинейных структур (Roland, 2020)	Индекс силы родственных связей, предложенный в данном исследовании	Сильные / слабые родственные связи *
Австралия	-1,03	-1,25	-1,16	-0,87	Слабые связи
Германия	—	-1,29	-1,22	-0,95	Слабые связи
США	-1,20	-1,26	-1,17	-0,91	Слабые связи
Великобритания	-1,27	-1,30	-1,22	-0,94	Слабые связи
Китай	0,16	0,63	0,84	0,42	Сильные связи
Южная Корея	-0,36	0,39	0,89	0,17	Сильные связи
Афганистан	1,03	0,12	0,89	0,54	Сильные связи
Саудовская Аравия	1,06	0,13	0,85	1,03	Сильные связи

* Страна была отнесена к группе с сильными родственными связями, если наш индекс силы родственных связей превышал -0,80. Источник: составлено автором.

3.2. Типология этических систем

Для эмпирического анализа этических систем в разных странах мы используем длину радиуса доверия в обществе. В литературе принято соотносить этическую систему генерализированной морали с длинным радиусом доверия (генерализированное доверие), который предполагает высокую степень доверия как к знакомым, так и незнакомым людям (Tabellini, 2008; Enke, 2019). Ограниченная мораль характеризуется коротким радиусом доверия, который предполагает высокий уровень доверия к семье и низкий — ко всем остальным группам (Putnam, 2000; Fukuyama, 1996).

Опираясь на приведенный выше обзор теорий в области антропологии и культурной психологии, мы предположили, что в коллективистских странах может существовать третий тип этической системы, который мы назвали «сбалансированной моралью».¹ Сбалансированная мораль предполагает среднюю длину радиуса доверия в обществе, которое охватывает лично знакомых, а также незнакомых людей, объединенных сильной групповой идентичностью — «воображаемым сообществом» (по Хенричу). Внутри этих воображаемых сообществ должна существовать возможность для регулярной кооперации, что позволяет распространить на их членов нормы сбалансированной и генерализированной взаимности. В таблице 3 представлена расширенная типология этических систем с соответствующей длиной радиуса доверия.

¹ Термин «сбалансированная мораль», с одной стороны, противопоставляется категории ограниченной морали, а с другой — акцентирует внимание на том, что во многих успешных коллективистских культурах удается расширить радиус кооперативного поведения за счет групп людей, на которых согласно теории М. Сахлина могут распространяться нормы сбалансированной взаимности.

Таблица 3

Типы этических систем и радиус доверия в обществе

Table 3

Types of Ethical Systems and the Radius of Trust in Society

Радиус доверия	Индивидуалистические культуры	Коллективистские культуры
Короткий (семья и близкие родственники)	—	Ограниченная мораль
Средний (лично знакомые люди и люди, объединенные сильной групповой идентичностью)	—	Сбалансированная мораль
Длинный (знакомые и незнакомые люди)	Генерализированная мораль	—

Источник: составлено автором.

Предложенная типология этических систем в каком-то смысле идет вразрез с обилием литературы, которая рассматривает генерализированное доверие как основной культурный фактор экономического процветания (Algan & Cahuc, 2014). Однако на наш взгляд, при попытке разделить все страны на две категории — с низким и высоким генерализированным доверием — упускаются из виду важные экономические эффекты от формирования среднего радиуса доверия.

Чтобы проиллюстрировать объяснительный потенциал третьего типа этической системы — сбалансированной морали, вернемся к классическому анализу культурных факторов экономического развития в Тайване и Японии, который приводит в своей работе Фукуяма (Fukuyama, 1996). Согласно Фукуяме, в Тайване сильные семейные связи привели к тому, что разрыв между доверием к родственникам и всем остальным группам достиг настолько значительных размеров, что стал препятствием на пути экономического роста. В Японии, напротив, более слабые семейные связи сделали возможным высокий уровень генерализированного доверия, и именно это, по мнению автора, объясняло разницу в уровнях доходов между двумя экономиками. И действительно, в 1996 г., когда была опубликована работа Фукуямы, разрыв в ВВП на душу населения между Японией и Тайванем был почти трехкратным, что оставляло за данным объяснением право на существование (рис. 2). Однако, за прошедшие более чем четверть века ситуация сильно изменилась, и сегодня Тайвань обогнал Японию по среднему душевому доходу.

Фукуяма ошибся, и это лишь подтверждает необходимость более дифференцированного подхода к оценке влияния доверия на экономические показатели. Одним из примеров такого анализа является исследование Р. Марша (Marsh, 2019), в котором на основе данных социологического опроса проводится детальное сопоставление уровней доверия к различным социальным группам в Японии и в Тайване (табл. 4).

По результатам исследования Р. Марша, в Японии уровень генерализированного доверия гораздо выше, чем в Тайване. Это подтверждается и на данных «Всемирного обзора ценностей», согласно которому на вопрос о том, можно ли доверять незнакомым людям, в Японии положительно отвечали 40 % респондентов, тогда как в Тайване — всего 29 %. Вместе с тем Тайвань имеет более высокий уровень доверия к таким группам, как коллеги по работе, друзья и соседи, что согласно предложенной нами типологии соответствует среднему радиусу доверия и этической системе сбалансированной морали. Разумеется, подобные рассуждения не позволяют установить причинно-

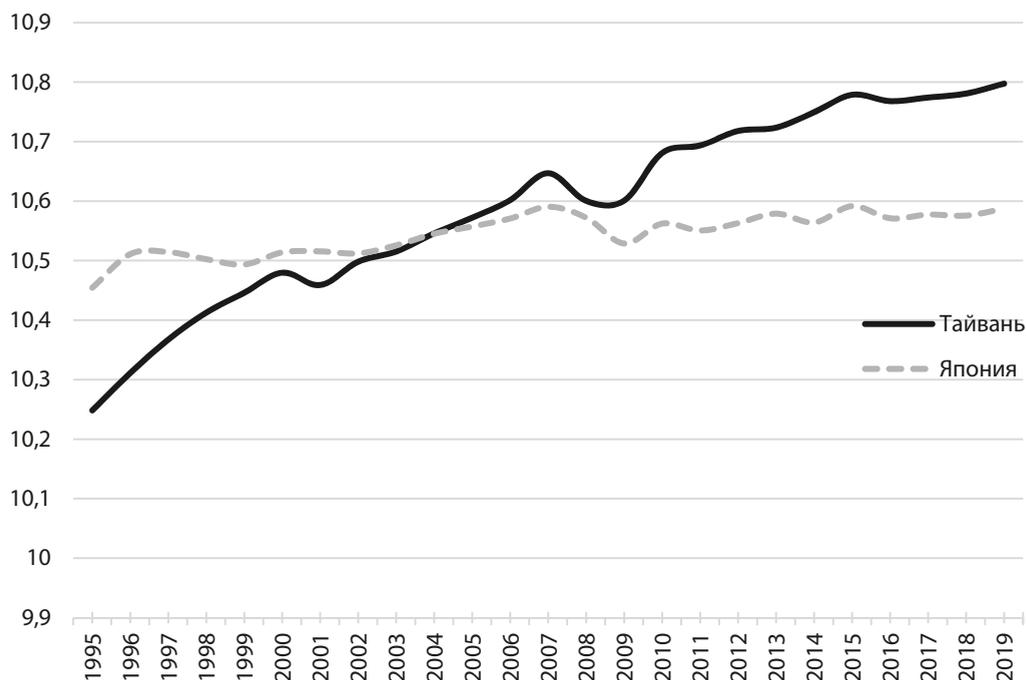


Рис. 2. *Натуральный логарифм ВВП на душу населения по ППС в Тайване и Японии, долл. США 2017 г.*

Fig. 2. *Log GDP per capita at chained PPP in Taiwan and Japan, 2017 USD*

Источник: Feenstra, R. C., Inklaar, R., Timmer, M. P. (2015). *The Next Generation of the Penn World Table*. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182. <https://doi.org/10.1257/aer.20130954>

Таблица 4

Структура доверия в Японии и Тайване

Table 4

Structure of Trust in Japan and Taiwan

Вопрос	В каком обществе индикатор уровня доверия выше?
Доверие на микроуровне (к конкретным людям)	
Кому из этих людей вы доверяете / доверяли?	
— Родителям, бабушкам и дедушкам	Тайвань
— Супругу / партнеру	Япония
— Ребенку / детям	Япония
— Другам	Тайвань
— Молодому человеку / девушке	Тайвань
— Коллегам на работе	Тайвань
— Соседям	—
Доверие на макроуровне (генерализированное доверие, или доверие к незнакомым людям, к «чужакам»)	
Можете ли вы сказать, что большинству людей можно доверять?	Япония
Когда вы были ребенком, учили ли вас родители тому, что большинству людей можно доверять?	Япония

Источник: Р. Марш (Marsh, 2019)

следственную связь между средним радиусом доверия и экономическим успехом в Тайване и — на более абстрактном уровне — связь между доходом и типом этической системы. Для этого потребуются более серьезный эконометрический анализ.

В эмпирической части нашего исследования мы измеряем радиус доверия в обществе на основе данных «Всемирного обзора ценностей». Эти социологические опросы позволяют сравнивать взгляды людей из разных стран мира по широкому кругу вопросов. Мы используем все семь волн «Всемирного обзора ценностей», которые были инициированы в 1981, 1990, 1995, 1999, 2005, 2010 и 2017 гг. Охват стран менялся в разные волны опроса и включал в себя в разные периоды от 21 до 70 стран.

Первая переменная оценивает то, насколько респонденты доверяют людям, которых встречают впервые (G007_34). В дополнение к этому индикатору мы используем данные об уровне доверия к представителям других национальностей (G007_01) и религий (G007_35). Чтобы агрегировать данные на уровне стран, по каждой из переменных было рассчитано среднее арифметическое для всех индивидов и всех волн опроса, затем показатели были стандартизированы. Мы интерпретируем данные переменные как индикаторы индивидуальных ценностей, которые соответствуют этической системе генерализированной морали.

Вторая переменная основывается на достаточно популярном в литературе подходе к оценке культурных факторов роста (Enke, 2019; Delhey et al., 2011) и измеряет разницу между внутригрупповым и внегрупповым доверием в обществе. При этом уровень внутригруппового доверия оценивается как доля респондентов, утвердительно ответивших на вопросы о том, можно ли доверять 1) семье (D001), 2) соседям (G007_18) и 3) людям, которых они знают лично (G007_33). Внегрупповое доверие измеряется на основе ответов на вопросы о том, можно ли доверять 1) людям, которых встречаешь впервые (G007_34), 2) представителям другой национальности (G007_01) и 3) религии (G007_35). В каждом случае значение переменной на уровне страны рассчитывается как среднее арифметическое значений для всех индивидов, всех волн опроса и трех переменных, измеряющих уровень доверия. Переменные для внутригруппового и внегруппового доверия стандартизируются, а затем рассчитывается разница между ними.

Незначительный разрыв между внутригрупповым доверием и внегрупповым доверием мы интерпретируем как индикатор генерализированной морали, а большой разрыв — как индикатор ограниченной морали. Аналогичным образом интерпретируется переменная, которая характеризует разницу между доверием к семье и средним уровнем доверия ко всем остальным группам.

Разумеется, предложенные переменные не являются идеальными индикаторами, которые позволяли бы однозначно отнести страну к одному из трех типов этических систем. В частности, данные «Всемирного обзора ценностей» не дают возможности измерить уровень доверия к различным категориям лично знакомых людей (коллегам, партнерам, друзьям и т. п.), а также оценивать силу групповой идентичности в рамках иных социальных групп, что позволило бы создать подходящий эмпирический эквивалент для сбалансированной морали. Нам остается судить об экономических эффектах данной этической системы с помощью индукции методом исключения:¹ если ни ограниченная мораль, ни генерализиро-

¹ Индукция методом исключения предполагает формулировку ряда гипотез, объясняющих явление, причем одна из гипотез предполагается истинной. Затем с помощью методов индуктивного или дедуктивного анализа ложные гипотезы опровергаются.

ванная мораль не могут объяснить значительного разрыва в доходах между коллективистскими странами, мы будем считать это косвенным свидетельством возможности существования иной этической системы в данной группе стран.

Также важно оговориться, что предложенная нами интерпретация радиуса доверия не является единственной возможной. Помимо измерения ценностей индивидов, которые соответствуют тому или иному типу этической системы, радиус доверия может указывать на социальные нормы и представления о том, как ведут себя другие люди (Ulsaner, 2005). Но даже если рассматривать радиус доверия как показатель индивидуальных ценностей, считать его критерием разграничения этических систем было бы лишь одной из возможных интерпретаций. В данном случае разрыв между теоретическими концепциями и их эмпирическим эквивалентом неизбежен. С учетом этих оговорок мы можем переходить к эмпирическому анализу.

4. Эмпирический анализ

Наш эмпирический анализ позволяет охарактеризовать взаимосвязь между типами этических систем и уровнем дохода в индивидуалистических и коллективистских странах. Для этого мы оцениваем эконометрическую модель на агрегированных данных для 73 стран, где в качестве зависимой переменной выступает натуральный логарифм ВВП на душу населения¹ (1).

$$\ln GDP_i = \alpha + \beta_1 Moral_i + \beta_2 Kinship_i + \beta_3 Moral_i \times Kinship_i + \beta_4 Controls_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Переменная $Kinship_i$ является бинарной и принимает значение 1 для стран с сильными коллективистскими ценностями и 0 — для стран с сильным индивидуализмом и построена на основе разработанного в данном исследовании индекса силы родственных связей.

Переменная $Moral_i$ указывает на длину радиуса доверия в обществе и позволяет оценить связь между различными этическими системами и экономическим благополучием. Поскольку, как говорилось выше, поиск эмпирического эквивалента описанных здесь типов этических систем сталкивается с объективными трудностями, мы использовали несколько индикаторов для $Moral_i$. На первом этапе мы измеряли характеристики этической системы ($Moral$) с помощью индикаторов внегруппового доверия: доверие к представителям других религий, национальностей и к людям, которые встречаешь впервые. Далее мы рассмотрели то, какова взаимосвязь между уровнем дохода и уровнем внутригруппового доверия (в первую очередь доверия к семье), а также разницей между внутригрупповым и внегрупповым доверием.

С помощью переменной взаимодействия $Moral_i \times Kinship_i$ мы можем выявить различия между индивидуалистическими и коллективистскими странами в том, какая существует связь между уровнем дохода, с одной стороны, и уровнем доверия на длинной и короткой дистанции, — с другой. Это позволит сделать вывод о возможных экономических последствиях движения в сторону этической системы генерализированной морали и ограниченной морали для коллективистских культур.

Стоит оговориться, что наша интерпретация полученных результатов предполагает существование линейной зависимости между усилением доверия на короткой или длинной дистанции и соответствующим уровнем дохода. Однако, было бы раз-

¹ Feenstra, R. C., Inklaar, R., Timmer, M. P. (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150–3182. <https://doi.org/10.1257/aer.20130954>

умно предположить, что эффект укрепления доверия к тем или иным социальным группам является кумулятивным, и его влияние на экономические показатели начинает сказываться только после достижения некоего порогового уровня доверия. Для проверки данной гипотезы потребовались бы гораздо более детализированные данные о доверии к различным социальным группам в разных странах.

Чтобы свести к минимуму смещение оценок регрессионных коэффициентов из-за того, используемые нами переменные радиуса доверия коррелируют с ненаблюдаемыми факторами современного уровня дохода, мы используем стандартные для литературы контрольные переменные. Мы контролируем влияние на экономическое благосостояние географического положения через бинарные переменные для континентов, а также учитываем степень урбанизации в середине XX века, которую мы оцениваем как плотность населения в 1950 г., рассчитанную на основе «Исторической базы данных окружающей среды» (HYDE).¹ Кроме того, вслед за Энке (Enke, 2019) мы добавляем в регрессионный анализ переменную, которая указывает на количество лет, прошедших с момента занесения наблюдений в «Этнографический атлас».

Таблица 5 показывает, что для индивидуалистических стран с более высоким уровнем внегруппового доверия характерен существенно более высокий уровень дохода, чем для индивидуалистических стран с низким уровнем внегруппового доверия. Это соответствует известному в литературе результату о том, что сложившаяся в индивидуалистических странах этическая система генерализированной морали связана с более высоким экономическим результатом (Tabellini, 2008). Однако для коллективистских стран связь между внегрупповым доверием и доходом является либо незначимой, либо отрицательной. Так, повышение доверия к представителям других религий на одно стандартное отклонение влияет на доход в коллективистских странах в 2,4 раза слабее, чем в индивидуалистических обществах. Что касается доверия к представителям других национальностей, в этом аспекте разрыв между двумя типами культур еще более заметен — эффект для коллективистских обществ слабее в 4,7 раза.

В странах с сильным коллективизмом выявлена отрицательная связь между уровнем доверия к людям, которых встречаешь впервые, и уровнем экономического благосостояния. Одна из возможных интерпретаций этого результата заключается в том, что формирование длинного радиуса доверия, соответствующего этической системе генерализированной морали, не соответствует относительно устойчивым культурным чертам коллективистских обществ, и поэтому не ведет к заметному росту общественного благосостояния.

Для коллективистских культур выявлена отрицательная связь между уровнем доверия к семье и уровнем дохода (табл. 6), что в целом соответствует эффектам этической системы ограниченной морали и подтверждается в известных работах Путнама и Банфилда. Для индивидуалистических стран аналогичный показатель не является статистически значимым, и это также ожидаемо, поскольку система генерализированной морали предполагает распространение норм нравственного и кооперативного поведения в сходной степени на разные социальные группы.

¹ Klein Goldewijk, K., van Drecht, G. (2006). HYDE 3: Current and historical population and land cover. In Bouwman, A.F., Kram, T., Klein Goldewijk, K (Eds.). *Integrated modelling of global environmental change. An overview of IMAGE 2.4*. Bilthoven, the Netherlands: Netherlands Environmental Assessment Agency.

Таблица 5

Этические системы и доход: уровень внегруппового доверия

Table 5

Ethical Systems and Income: Out-of-Group Trust as an Independent Variable

	Зависимая переменная: натуральный логарифм ВВП на душу населения		
	(1) Moral: доверие к представителям других религий	(2) Moral: доверие к представителям других национальностей	(3) Moral: доверие к людям, которых встречаешь впервые
Moral (этическая система)	0,819*** (0,252)	0,851*** (0,205)	0,634*** (0,164)
Kinship (степень коллективизма)	-0,543* (0,316)	-0,479 (0,310)	-0,835*** (0,295)
Moral × Kinship	-0,474 (0,297)	-0,668** (0,263)	-0,818*** (0,232)
Плотность населения в 1950 г.	0,004* (0,020)	0,005*** (0,020)	0,006***
Временной лаг наблюдений ЕА	-0,366* (0,210)	-0,516** (0,204)	-0,575*** (0,206)
Континент	Да	Да	Да
Наблюдения	67	67	67
R ²	0,66	0,70	0,69

Источник: составлено автором. В скобках указаны стандартные ошибки. *p < 0,10; **p < 0,05; ***p < 0,01

Таблица 6

Этические системы и доход: разница между внутригрупповым и внегрупповым доверием

Table 6

Ethical Systems and Income: Difference Between In-Group and Out-of-Group Trust as an Independent Variable

	Зависимая переменная: натуральный логарифм ВВП на душу населения		
	(1) Moral: разница между внутригрупповым и внегрупповым доверием	(2) Moral: разница между доверием к семье и остальным группам	(3) Moral: доверие к семье
Moral (этическая система)	-1,223*** (0,407)	-0,693*** (0,181)	0,594 (0,400)
Kinship (степень коллективизма)	-0,186 (0,427)	-0,726** (0,286)	-1,219*** (0,289)
Moral × Kinship	0,939* (0,471)	0,526** (0,253)	-0,850** (0,407)
Плотность населения в 1950 г.	0,004** (0,020)	0,004** (0,020)	0,002*** (0,020)
Временной лаг наблюдений ЕА	-0,482** (0,210)	-0,518** (0,211)	-0,289 (0,233)
Континент	Да	Да	Да
Наблюдения	67	67	67
R ²	0,73	0,74	0,71

Источник: составлено автором. В скобках указаны стандартные ошибки. *p < 0,10; **p < 0,05; ***p < 0,01

Для индивидуалистических стран выявлена статистически значимая и достаточно сильная зависимость: чем выше разрыв между внутригрупповым и внегрупповым доверием, тем ниже уровень дохода, что соответствует эффекту эрозии этической системы генерализированной морали. Для стран с сильным коллективизмом данный эффект как минимум в 4 раза слабее, чем в индивидуалистических обществах, что также косвенно подтверждает сделанный выше вывод о низкой степени комплементарности коллективистских ценностей и генерализированной морали. Данный результат достаточно устойчив к изменениям в спецификации: в первой колонке таблицы 6 внутригрупповое доверие измеряется как среднее арифметическое уровней доверия к семье, соседям и знакомым, а внегрупповое доверие как доверие к остальным группам; во второй колонке внутригрупповое доверие оценивается исключительно как доверие к семье, а внегрупповое доверие — как доверие ко всем остальным группам.

Проведенный анализ позволяет сделать два основных вывода. Во-первых, формирование этической системы ограниченной морали в коллективистских странах связано с более низким уровнем дохода, что подтверждает известный в литературе результат (Banfield, 1958; Putnam, 2000; Tabellini, 2008). Во-вторых, для группы коллективистских стран выявлена отрицательная или крайне слабая положительная взаимосвязь между этической системой генерализированной морали и уровнем дохода — по сравнению с индивидуалистическими обществами положительный эффект может быть слабее в 2–4 раза.

Стоит подчеркнуть, что интерпретировать данные результаты как свидетельство причинно-следственной связи можно лишь с большой осторожностью, поскольку мы не можем опираться на экспериментальные данные и, следовательно, не можем полностью исключить возможности пропущенных значимых переменных. При этом использование исторических данных для оценки силы коллективистских ценностей и разумного набора контрольных переменных все же позволяет с некоторой степенью достоверности утверждать, что выявленные взаимосвязи могут свидетельствовать о наличии каузальной зависимости.

Если ни ограниченная мораль, ни генерализированная мораль не могут обеспечить значимого прироста благосостояния коллективистским странам, то какие культурные механизмы стоят за экономическими чудесами в Китае, Японии, Южной Корее и других азиатских странах с сильным коллективизмом? Таким культурным механизмом может быть третья конфигурация этической системы — сбалансированная мораль. К сожалению, имеющиеся страновые данные социологических опросов не позволяют найти подходящий эмпирический эквивалент для сбалансированной морали, поэтому наш эконометрический анализ можно рассматривать как попытку доказательства с помощью индукции методом исключения.

5. Выводы

Результаты эмпирического анализа позволяют усомниться в возможности улучшения экономического благосостояния в коллективистских странах за счет построения системы генерализированной морали, что является имплицитной рекомендацией обширной экономической литературы об этических системах. Это подкрепляет выдвинутый в данном исследовании тезис о том, что благоприятное социальное равновесие для коллективистских культур может характеризоваться системой сбалансированной морали. Сбалансированная мораль предполагает рас-

ширение радиуса персонализированного доверия на более широкие социальные группы за пределами семьи, а следовательно, расширение круга людей, на которых распространяется кооперативное поведение.

В теоретической плоскости наше исследование позволяет пролить свет на один из важных механизмов взаимодействия устойчивых и динамичных культурных черт, которые находятся в фокусе внимания зарождающейся и крайне интересной области литературы (Acemoglu & Robinson, 2021). Склонность вести себя по-разному по отношению к «своим» и «чужим» мы интерпретируем как относительно устойчивую черту коллективистских обществ, а представление о том, кто является «своими», как подвижную черту, которая может изменяться под влиянием изменений в институтах, технологиях и других элементах культуры. С этих позиций коллективистская культура сама по себе не должна рассматриваться как причина экономической отсталости: проблемой является неблагоприятное сочетание устойчивых и динамичных черт коллективизма, которые характеризуют особенности этических систем и которые в определенном смысле можно выбирать.

В практической плоскости идея о том, что разные типы этических систем оказывают различное влияние на экономические перспективы коллективистских стран, может быть использована для разработки политики, направленной на изменение социальных предпочтений и формирование благоприятной для экономического роста этической системы. Страны с сильным коллективизмом скорее добьются прогресса в том случае, если будут заботиться об увеличении радиуса персонализированного доверия в обществе и формировании новых групповых идентичностей, а не пытаться изменить устойчивую культурную черту и развивать лишь генерализированное доверие. При этом остаются вопросы, на которые только предстоит ответить. Как расширить круг людей, на которых распространяется персонализированное доверие? На какие социальные группы оно должно распространяться в интересах экономического роста и какие новые формы групповой идентичности целесообразно формировать?

Разумеется, существует обширная литература, посвященная мерам политики и институтам, которые формируют доверие (Algan & Cahuc, 2014) и групповую идентичность (Akerlof & Kranton, 2000). В частности, интересными направлениями для формирования среднего радиуса доверия можно считать развитие шеринговых платформ (Никишина, 2020) и партисипаторное бюджетирование (Никитин, 2015, Аузан, 2021), позволяющее налогоплательщику узнать конкретную цель, на которую пойдут его средства, а возможно, и конкретных людей, которым они помогут. В данной статье мы лишь хотим подчеркнуть особую значимость подобных интервенций для коллективистских стран, и необходимость учитывать взаимодействие между устойчивыми и динамичными чертами культур при разработке рекомендаций в области экономической и социальной политики.

Список источников

Аузан, А. А. (2014). *Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь*. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 160.

Аузан, А. А. (2022). *Культурные коды экономики. Как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа*. Москва: АСТ, 160.

Никишина, Е. Н. (2020). Доверие и шеринговые платформы. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, 4, 71–83.

- Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2019). *The Narrow Corridor: How Nations Struggle for Liberty*. London: Penguin UK, 576.
- Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2021). Culture, Institutions and Social Equilibria: A Framework. *NBER Working Paper*, 28832.
- Akbari, M., Bahrami-Rad, D., Kimbrough, E. O. (2019). Kinship, Fractionalization and Corruption. *Journal of Economic Behavior & Organization*. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2847222>
- Akerlof, G. A., Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity. *The quarterly journal of economics*, 115(3), 715–753.
- Alesina, A., Giuliano, P. (2015). Culture and Institutions. *Journal of economic literature*, 53(4), 898–944. <https://dx.doi.org/10.1257/jel.53.4.898>
- Alesina, A., Giuliano, P. (2014). Family Ties. *Handbook of Economic Growth. Vol. 2* (pp. 177–215). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53538-2.00004-6>
- Algan, Y., Cahuc, P. (2014). Trust, Growth, and Well-Being: *New Evidence and Policy Implications. Handbook of Economic Growth. Vol. 2* (pp. 49–120). Elsevier.
- Baland, J. M., Bourguignon, F., Platteau, J. P., Verdier, T. (Eds.). (2020). *The Handbook of Economic Development and Institutions*. Princeton: Princeton University Press, 768.
- Banfield, E. (1958). *The Moral Basis of a Backward Society*. Chicago: The Free Press, 216.
- Bowles, S., Gintis, H. (2011). *A Cooperative Species*. Princeton: Princeton University Press.
- Cropanzano, R., James, K., Konovsky, M. A. (1993). Dispositional Affectivity as a Predictor of Work Attitudes and Job Performance. *Journal of organizational behavior*, 14(6), 595–606. <http://dx.doi.org/10.1002/job.4030140609>
- Delhey, J., Newton, K., Welzel, C. (2011). How General is Trust in “Most People”? Solving the Radius of Trust Problem. *American sociological review*, 76(5), 786–807. <https://doi.org/10.1177/0003122411420817>
- Enke, B. (2019). Kinship, Cooperation, and the Evolution of Moral Systems. *The Quarterly Journal of Economics*, 134(2), 953–1019. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz001>
- Etzioni, A. (2014). Communitarianism Revisited. *Journal of Political Ideologies*, 19(3), 241–60. <https://doi.org/10.1080/13569317.2014.951142>
- Fukuyama, F. (1996). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Simon and Schuster.
- Giavazzi, F., Petkov, I., Schiantarelli, F. (2019). Culture: Persistence and Evolution. *Journal of Economic Growth*, 24, 117–154. <https://doi.org/10.1007/s10887-019-09166-2>
- Giuliano, P., Nunn, N. (2018). Ancestral Characteristics of Modern Populations. *Economic History of Developing Regions*, 33(1), 1–17. <https://doi.org/10.1080/20780389.2018.1435267>
- Gorodnichenko, Y., Roland, G. (2017). Culture, Institutions, and the Wealth of Nations. *Review of Economics and Statistics*, 99(3), 402–416.
- Gregory, C. A. (1980). Gifts to Men and Gifts to God: Gift Exchange and Capital Accumulation in Contemporary Papua. *Man*, 15(4), 62–652.
- Gregory, C. A. (2005). *Savage money*. Routledge, 357.
- Greif, A. (2006). Family Structure, Institutions, and Growth: The Origins and Implications of Western Corporations. *American economic review*, 96(2), 308–312. <https://doi.org/10.1257/000282806777212602>
- Greif, A., Tabellini, G. (2017). The Clan and the Corporation: Sustaining Cooperation in China and Europe. *Journal of Comparative Economics*, 45(1), 1–35. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2016.12.003>
- Henrich, J. (2020). *The Weirdest People in the World: How the West became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous*. London, UK: Penguin, 704.
- Hwang, K. K. (1987). Face and Favor: The Chinese Power Game. *American Journal of Sociology*, 92(4), 944–974. <https://doi.org/10.1086/228588>
- Kashima, Y., Callan, V. J. (1994). The Japanese workgroup. In H. C. Triandis, M. Dunnette, and L. Hough (Eds.). *Handbook of Industrial and Organizational Psychology. Vol. 4* (2nd ed., pp. 609–646). Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press.
- Lowes, S. (2021). Ethnographic and Field Data in Historical Economics. *The Handbook of Historical Economics* (pp. 147–177). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-815874-6.00013-7>

- Lowes, S. (2017). *Matrilineal Kinship and Spousal Cooperation: Evidence from the Matrilineal Belt*. Unpublished manuscript.
- Marsh, R. (2019). Social Trust in Japan and Taiwan: A Test of Fukuyama's thesis. *Trust in contemporary society* (pp. 210–229). Brill. http://dx.doi.org/10.1163/9789004390430_012
- Mauss, M. (2002). *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*. Routledge.
- Moscona, J., Nunn, N., Robinson, J. A. (2017). Keeping it in the Family: Lineage Organization and the Scope of Trust in Sub-Saharan Africa. *American Economic Review*, 107(5), 565–571. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20171088>
- Moscona, J., Nunn, N., Robinson, J. A. (2018). Social Structure and Conflict: Evidence from Sub-Saharan Africa. *NBER Working Paper*, 24209.
- Platteau, J. P. (2015). *Institutions, Social Norms and Economic Development*. Routledge.
- Polanyi, K. (2001). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press, 360.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster. <https://doi.org/10.1145/358916.361990>
- Putnam, R. D., Leonardi, R., Nanetti, R. Y. (1992). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Redding, S. G., Norman, A., Schlander, A. (1994). The Nature of Individual Attachment to the Organization: A Review of East Asian Variations. In H. C. Triandis, M. Dunnette, and L. Hough (Eds.). *Handbook of industrial and organizational psychology*. Vol. 4 (2d ed., pp. 557–607). Palo Alto, Calif: Consulting Psychologists Press.
- Ridley, M. (1997). *The Origins of Virtue*. London, UK: Penguin UK, 304.
- Roland, G. (2020). The Deep Historical Roots of Modern Culture: A Comparative Perspective. *Journal of Comparative Economics*, 48(3), 483–508. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2020.02.001>
- Sahlins, M. (2013). *What Kinship Is-And Is Not*. University of Chicago Press.
- Sahlins, M. (2017). *Stone Age Economics*. Routledge, 376.
- Schulz, J. F. (2022). Kin Networks and Institutional Development. *The Economic Journal*, 132(647), 2578–2613. <https://doi.org/10.1093/ej/ueac027>
- Schulz, J. F., Bahrami-Rad, D., Beauchamp, J. P., Henrich, J. (2019). The Church, intensive kinship, and global psychological variation. *Science*, 366(6466), <https://doi.org/10.1126/science.aau5141>
- Tabellini, G. (2008a). Institutions and Culture. *Journal of the European Economic association*, 6(2–3), 255–294. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2008.6.2-3.255>
- Tabellini, G. (2008b). The Scope of Cooperation: Values and Incentives. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(3), 905–950. <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.3.905>
- Triandis, H. C., Bontempo, R., Villareal, M. J., Asai, M., Lucca, N. (1988). Individualism and Collectivism: Cross-Cultural Perspectives on Self-Ingroup Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(2), 323–338. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.2.323>
- Triandis, H. C. (2018). *Individualism and Collectivism*. New York: Routledge.
- Uslaner, E. (2008). Trust as a Moral Value. In Dario Castiglione, Jan W. van Deth, and Guglielmo Wolleb (Eds.). *The Handbook of Social Capital*. Oxford University Press.
- Zahrly, J., Tosi, H. (1989). The Differential Effect of Organizational Induction Process on Early Work Role Adjustment. *Journal of Organizational Behavior*, 10(1), 59–74. <https://doi.org/10.1002/job.4030100105>

References

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2019). *The Narrow Corridor: How Nations Struggle for Liberty*. London: Penguin UK, 576.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2021). Culture, Institutions and Social Equilibria: A Framework. *NBER Working Paper*, 28832.
- Akbari, M., Bahrami-Rad, D., & Kimbrough, E. O. (2019). Kinship, Fractionalization and Corruption. *Journal of Economic Behavior & Organization*. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2847222>

- Akerlof, G. A., & Kranton, R. E. (2000). Economics and Identity. *The quarterly journal of economics*, 115(3), 715–753.
- Alesina, A., & Giuliano, P. (2014). Family Ties. *Handbook of Economic Growth*. Vol. 2 (pp. 177–215). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53538-2.00004-6>
- Alesina, A., & Giuliano, P. (2015). Culture and Institutions. *Journal of economic literature*, 53(4), 898–944. <https://dx.doi.org/10.1257/jel.53.4.898>
- Algan, Y., & Cahuc, P. (2014). Trust, Growth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications. *Handbook of Economic Growth*. Vol. 2 (pp. 49–120). Elsevier.
- Auzan, A. A. (2014). *Ekonomika vsego. Kak instituty opredelyayut nashu zhizn' [Economics of Everything. How Institutes Determine Our Life]*. Moscow, Russia: Mann, Ivanov and Ferber, 160. (In Russ.)
- Auzan, A. A. (2022). *Kul'turnye kody ekonomiki. Kak tsennosti vliyayut na konkurenciyu, demokratiyu i blagosostoyanie Naroda [Cultural Codes of Economics. How Values Affect Competition, Democracy and People's Well-Being]*. Moscow, Russia: AST, 160. (In Russ.)
- Baland, J. M., Bourguignon, F., Platteau, J. P., & Verdier, T. (Eds.). (2020). *The Handbook of Economic Development and Institutions*. Princeton: Princeton University Press, 768.
- Banfield, E. (1958). *The Moral Basis of a Backward Society*. Chicago: The Free Press, 216.
- Bowles, S., & Gintis, H. (2011). *A Cooperative Species*. Princeton: Princeton University Press.
- Cropanzano, R., James, K., & Konovsky, M. A. (1993). Dispositional Affectivity as a Predictor of Work Attitudes and Job Performance. *Journal of organizational behavior*, 14(6), 595–606. <http://dx.doi.org/10.1002/job.4030140609>
- Delhey, J., Newton, K., & Welzel, C. (2011). How General is Trust in “Most People”? Solving the Radius of Trust Problem. *American sociological review*, 76(5), 786–807. <https://doi.org/10.1177/0003122411420817>
- Enke, B. (2019). Kinship, Cooperation, and the Evolution of Moral Systems. *The Quarterly Journal of Economics*, 134(2), 953–1019. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz001>
- Etzioni, A. (2014). Communitarianism Revisited. *Journal of Political Ideologies*, 19(3), 241–260. <https://doi.org/10.1080/13569317.2014.951142>
- Fukuyama, F. (1996). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Simon and Schuster.
- Giavazzi, F., Petkov, I., & Schiantarelli, F. (2019). Culture: Persistence and Evolution. *Journal of Economic Growth*, 24, 117–154. <https://doi.org/10.1007/s10887-019-09166-2>
- Giuliano, P., & Nunn, N. (2018). Ancestral Characteristics of Modern Populations. *Economic History of Developing Regions*, 33(1), 1–17. <https://doi.org/10.1080/20780389.2018.1435267>
- Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2017). Culture, Institutions, and the Wealth of Nations. *Review of Economics and Statistics*, 99(3), 402–416.
- Gregory, C. A. (1980). Gifts to Men and Gifts to God: Gift Exchange and Capital Accumulation in Contemporary Papua. *Man*, 15(4), 626–652.
- Gregory, C. A. (2005). *Savage money*. Routledge, 357.
- Greif, A. (2006). Family Structure, Institutions, and Growth: The Origins and Implications of Western Corporations. *American economic review*, 96(2), 308–312. <https://doi.org/10.1257/000282806777212602>
- Greif, A., & Tabellini, G. (2017). The Clan and the Corporation: Sustaining Cooperation in China and Europe. *Journal of Comparative Economics*, 45(1), 1–35. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2016.12.003>
- Henrich, J. (2020). *The Weirdest People in the World: How the West became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous*. London, UK: Penguin, 704.
- Hwang, K. K. (1987). Face and Favor: The Chinese Power Game. *American Journal of Sociology*, 92(4), 944–974. <https://doi.org/10.1086/228588>
- Kashima, Y., & Callan, V. J. (1994). The Japanese workgroup. In H. C. Triandis, M. Dunnette, and L. Hough (Eds.). *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*. Vol. 4 (2nd ed., pp. 609–646). Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press.
- Lowes, S. (2017). *Matrilineal Kinship and Spousal Cooperation: Evidence from the Matrilineal Belt*. Unpublished manuscript.

- Lowes, S. (2021). Ethnographic and Field Data in Historical Economics. *The Handbook of Historical Economics* (pp. 147–177). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-815874-6.00013-7>
- Marsh, R. (2019). Social Trust in Japan and Taiwan: A Test of Fukuyama's thesis. *Trust in contemporary society* (pp. 210–229). Brill. http://dx.doi.org/10.1163/9789004390430_012
- Mauss, M. (2002). *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*. Routledge.
- Moscona, J., Nunn, N., & Robinson, J. A. (2017). Keeping it in the Family: Lineage Organization and the Scope of Trust in Sub-Saharan Africa. *American Economic Review*, 107(5), 565–571. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20171088>
- Moscona, J., Nunn, N., & Robinson, J. A. (2018). Social Structure and Conflict: Evidence from Sub-Saharan Africa. *NBER Working Paper*, 24209.
- Nikishina, E. N. (2020). Doverie i sheringovye platformy [Trust and Sharing Platforms]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika [Moscow University Economics Bulletin]*, 4, 71–83. (In Russ.)
- Platteau, J. P. (2015). *Institutions, Social Norms and Economic Development*. Routledge.
- Polanyi, K. (2001). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press, 360.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster. <https://doi.org/10.1145/358916.361990>
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1992). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Redding, S. G., Norman, A., & Schlander, A. (1994). The Nature of Individual Attachment to the Organization: A Review of East Asian Variations. In H. C. Triandis, M. Dunnette, and L. Hough (Eds.). *Handbook of industrial and organizational psychology. Vol. 4* (2d ed., pp. 557–607). Palo Alto, Calif: Consulting Psychologists Press.
- Ridley, M. (1997). *The Origins of Virtue*. London, UK: Penguin UK, 304.
- Roland, G. (2020). The Deep Historical Roots of Modern Culture: A Comparative Perspective. *Journal of Comparative Economics*, 48(3), 483–508. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2020.02.001>
- Sahlins, M. (2013). *What Kinship Is-And Is Not*. University of Chicago Press.
- Sahlins, M. (2017). *Stone Age Economics*. Routledge, 376.
- Schulz, J. F. (2022). Kin Networks and Institutional Development. *The Economic Journal*, 132(647), 2578–2613. <https://doi.org/10.1093/ej/ueac027>
- Schulz, J. F., Bahrami-Rad, D., Beauchamp, J. P., & Henrich, J. (2019). The Church, intensive kinship, and global psychological variation. *Science*, 366(6466), <https://doi.org/10.1126/science.aau5141>
- Tabellini, G. (2008a). Institutions and Culture. *Journal of the European Economic association*, 6(2–3), 255–294. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2008.6.2-3.255>
- Tabellini, G. (2008b). The Scope of Cooperation: Values and Incentives. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(3), 905–950. <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.3.905>
- Triandis, H. C., Bontempo, R., Villareal, M. J., Asai, M., & Lucca, N. (1988). Individualism and Collectivism: Cross-Cultural Perspectives on Self-Ingroup Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(2), 323–338. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.2.323>
- Triandis, H. C. (2018). *Individualism and Collectivism*. New York: Routledge.
- Uslaner, E. (2008). Trust as a Moral Value. In Dario Castiglione, Jan W. van Deth, and Guglielmo Wolleb (Eds.). *The Handbook of Social Capital*. Oxford University Press.
- Zahrly, J., & Tosi, H. (1989). The Differential Effect of Organizational Induction Process on Early Work Role Adjustment. *Journal of Organizational Behavior*, 10(1), 59–74. <https://doi.org/10.1002/job.4030100105>

Информация об авторе

Устенко Виктория Сергеевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного регулирования экономики Института государственной службы и управления, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации

Федерации; <http://orcid.org/0000-0002-3863-5904> (Российская Федерация, 119571, г. Москва, проспект Вернадского, д. 82; e-mail: vs.ustenko@igsu.ru).

About the author

Victoria S. Ustenko — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Department of Government Regulation of the Economy, Institute of Public Administration and Civil Service, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; <http://orcid.org/0000-0002-3863-5904> (82, Vernadsky prospect, Moscow, 119571, Russian Federation; e-mail: vs.ustenko@igsu.ru).

Дата поступления рукописи: 19.02.2023.

Прошла рецензирование: 10.03.2023.

Принято решение о публикации: 18.05.2023.

Received: 19 Feb 2023.

Reviewed: 10 March 2023.

Accepted: 18 May 2023.