



С верой в равенство

Мошенническая игра «в наперстки» на улицах Лондона (Соединенное Королевство).

Эрик Д. Гулд и Александр Хейзен

«**П**ОВЕРЬ мне», — распространенная фраза, но часто она вызывает подозрение. Доверия в последнее время сильно не хватает, как в США, так и по всему миру, что потенциально может привести к серьезным последствиям. Вспомните, например, игру «монте» из трех карт или «в наперстки», которые распространены на улицах всего мира. Большинство людей сторонятся этих игр, потому что не верят в честность самой игры или уличных игроков. Точно так же, если люди воспринимают традиционную деятельность в сфере экономики и политики как несправедливую, а ее участников как не заслуживающих доверия, то они хотят получить дополнительные гарантии, прежде чем присоединиться к ней. Растущее экономическое неравенство — это одна из причин, почему люди, возможно, с меньшей вероятностью готовы считать экономическую и политическую жизнь справедливой.

В нашем исследовании рассматривается, является ли тенденция снижения доверия и сокращения социального капитала ответом на усиливающееся неравенство доходов.

Связующий элемент общества

Доверие является главной составляющей социального капитала, который «позволяет участникам более эффективно действовать вместе ради достижения общих целей» (Putnam, 1995). В обследованиях доверие оценивается по так называемому обобщенному доверию, то есть тому, насколько человек доверяет не семье и друзьям, а скорее неким неопределенным незнакомым людям. Обычно для оценки используется такой вопрос: «В целом, считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять или что нельзя быть чересчур бдительным, общаясь с другими людьми?»

В течение последних 40 лет уровень общего доверия в США заметно упал. С начала 1970-х годов доля тех, кто отвечал, что боль-

Неравенство в Соединенных Штатах и Европе разрушает доверие между людьми и, соответственно, подавляет экономический рост

шинству людей можно доверять, сократилась с приблизительно 50 процентов до 33 процентов (см. рисунок). Более того, изменение состава населения США, похоже, скрывает реальные масштабы этого падения. Если учитывать демографические изменения в США, то снижение уровня общего доверия становится еще более выраженным, в основном из-за того, что население стало более образованным, а образованные люди обычно больше доверяют другим. Доверие к государственным органам демонстрирует аналогичную тенденцию к снижению. Эти тенденции могут представлять угрозу государственной политике и вызывать снижение уровня поддержки населением традиционных политических партий.

Свидетельства в отношении тенденций в сфере социального капитала в других странах с развитой экономикой являются ограниченными и не демонстрируют устойчивых закономерностей. Но недавние практические свидетельства и результаты прошедших выборов показывают, что во многих странах Европы нарастает недовольство. Открытым остается вопрос, приведет ли это к снижению доверия и сокращению социального капитала, но часто именно это и происходит.

Честная игра

В то же самое время в Соединенных Штатах и во многих странах с развитой экономикой усилилось неравенство. А растущее экономическое неравенство обычно считается важной причиной снижения доверия, и оно может приводить к менее справедливым экономическим результатам или вызывать разногласия между социально-экономическими группами.

Если различие в экономическом положении связано с происхождением, связями или простой удачей, а не личными качествами, то это может казаться людям особенно несправедливым и, соответственно, подрывать доверие к другим людям и государству. Если это происходит, то различие в экономическом положении имеет высокую устойчивость, а социальная мобильность является ограниченной, что приводит к высокой степени **неравенства возможностей** (Putnam, 2015).

Экономические результаты также определяют социальное и экономическое положение. Если социально-экономический статус связан с общими ценностями, укрепляющими доверие, то большой разрыв в доходах разрушает общее чувство доверия между людьми, когда происходит конфликт между ценностями разных людей; другими словами, «близость порождает доверие» (Coleman, 1990). Согласно этому утверждению, **неравные результаты** указывают на степень социального расслоения в обществе.

Действительно, во многих исследованиях отмечается прочная взаимосвязь между общим доверием и экономическим неравенством. Например, данные Общего социологического анкетирования в Соединенных Штатах показывают, что доверие ниже в тех штатах, где высоко неравенство (например, Alesina and La Ferrara, 2002; Rothstein and Uslaner, 2005). Всемирное обследование жизненных ценностей показывает, что доверие выше в обществах с более высоким уровнем равенства (например, Zak and Knack, 2001). Эти корреляции не обязательно означают, что различия в уровне доверия между регионами или странами вызваны различиями в степени неравенства. И доверие, и неравенство могут являться результатом некоего третьего фактора. Тем не менее, установление причинно-следственной связи имеет решающее значение из-за большого разнообразия последствий, имеющих практическое значение для экономической политики. Если эта связь носит причинный характер, то меры государства, направленные на снижение экономического неравенства (такие как повышение минимальной заработной платы, введение более прогрессивного налогообложения или увеличение государственного пособия по бедности), могли бы решить эту проблему. Но если корреляция между неравенством и доверием вызвана третьим фактором, то с помощью только таких мер не получится восстановить доверие. Систематические свидетельства причинно-следственной связи между неравенством и доверием в настоящее время являются довольно ограниченными.

В Соединенных Штатах широко распространено неравенство существенно снижает степень доверия людей друг к другу.

В нашем исследовании рассматривается, является ли тенденция снижения доверия и сокращения социального капитала ответом на увеличивающийся разрыв в доходах. Для проведения анализа используются данные Американского национального обследования выборов для Соединенных Штатов и Европейского социального исследования для Европы. В анализе для США используются вариации в разных штатах с течением времени (1980–2010 годы), в то время как для Европы мы используем варианты в европейских странах с течением времени (2002–2012 годы).

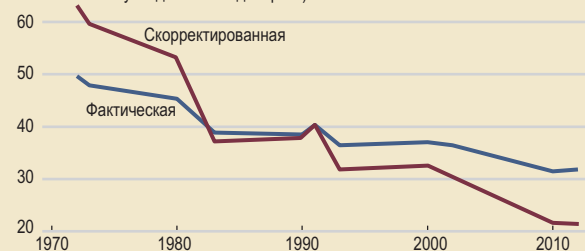
Результаты указывают на четкие доказательства того, что в Соединенных Штатах широко распространено неравенство существенно снижает степень доверия людей друг к другу. Сведения по США демонстрируют, что ростом неравенства объясняется 44 процента наблюдаемого снижения доверия. Полученные данные о «доверии к государству» были аналогичными с точки зрения качества. Однако полученные результаты также показывают, что значительные различия в воздействии неравенства на доверие и социальный капитал объясняются различными источниками.

Неравенство *внутри* социально-экономических групп, определенных в соответствии с уровнем образования, возрастом и видом экономической деятельности, ослабляет доверие и социальный капитал, чего нельзя сказать о неравенстве между группами людей с разным уровнем образования. Когда люди видят растущий разрыв в доходах среди людей того же возраста, уровня образования и вида деятельности, как они сами, то доверие падает. Но если разрыв касается людей, которые получили другое образование и выбрали работу в другой области, то доверие никак не страдает. Одним из объяснений является то, что

Исчезающее доверие

В США доля людей, доверяющих другим людям, устойчиво сокращалась начиная с 1970-х годов.

(Процентная доля населения трудоспособного возраста, которая ответила, что большинству людей можно доверять)



Источник: общее социологическое анкетирование, 1972–2012.
Примечание. «Фактическая» означает фактическую долю населения трудоспособного возраста, ответившую, что большинству людей можно доверять. «Скорректированная» означает долю населения трудоспособного возраста с учетом демографических изменений в США, ответившую, что большинству людей можно доверять.

людям проще понять и принять неравенство, связанное с индивидуальными решениями людей о собственном жизненном выборе и вложении в свой человеческий капитал. Однако если удача или неожиданные факторы создают разброс в уровне доходов, то люди теряют веру в других людей и в государство.

Кроме того, влияние неравенства на доверие и социальный капитал в Соединенных Штатах обусловлено в основном растущей разницей в заработной плате людей, находящихся в нижней части кривой распределения доходов. Тем не менее, неравенство, кажется, не порождает большого желания провести перераспределение. Таким образом, меры политики, направленные на восстановление доверия за счет снижения дисперсии заработной платы на рынке (до выплаты налогов и пособий), с помощью, например, введения минимальной заработной платы или заключения коллективных договоров, представляется более многообещающим, чем перераспределение с помощью более прогрессивного подоходного налога или увеличения расходов на социальные нужды. Другими словами, квалифицированная работа, вызывающая чувство собственного достоинства, с приличной заработной платой важнее, чем просто хороший доход.

Мы выявили аналогичные результаты для европейских стран, что свидетельствует о том, что вред, который неравенство наносит доверию, присущ не только Соединенным Штатам, но и странам с развитой экономикой, имеющим иную институциональную структуру. Однако в Европе, в отличие от США, воздействие неравенства на доверие носит более общий характер. Как оказалось, неравенство и в верхней, и в нижней части кривой распределения заработка разъедает доверие и социальный капитал. Но в отличие от Соединенных Штатов неравенство в Европе, как представляется, увеличивает потребность в более глубоких мерах политики по перераспределению доходов в виде более прогрессивного налогообложения или усиления социальной защиты.

Кому это важно?

Снижение доверия и социального капитала вызывает беспокойство не только из-за его воздействия на социальную сплоченность; это обстоятельство также может иметь экономические последствия. Значительный объем литературы по культурным аспектам экономики показывает, что доверие является основным залогом хорошего функционирования экономики.

В этих работах выделяется два основных способа влияния доверия на экономику. Во-первых, оно упрощает экономическое взаимодействие в частном секторе, устраняя транзакционные издержки, такие как расходы на юристов и страховые сборы, вводя вместо них менее дорогие неофициальные способы заключения соглашений и следования им. Кроме того, большее доверие может означать меньше проблем и затрат, когда речь идет о контроле над работниками и определении надлежащего поощрения.

Во-вторых, доверие может содействовать сотрудничеству в общественной сфере путем уменьшения проблем, требующих коллективных действий, связанных с предоставлением общественных благ, и повышения общего качества государственных учреждений. Правительства не могут решить острые социально-экономические проблемы в обществе, в котором нет доверия, терпимости и единства, особенно, когда речь идет о проведении конституционных реформ и заключении международных договоров, для одобрения которых часто требуется широкая поддержка граждан. Недоверие также снижает авторитет государственной политики, что подрывает способность государства действительно менять экономические стимулы и формировать экономическое поведение граждан и предпринимателей. В этом случае недоверие мешает эффективному проведению политики.

Появляется все больше эмпирических свидетельств того, что доверие способствует экономическому росту в целом, стимулируя конкретные факторы роста, такие как международная

торговля, развитие финансовой сферы, инновации, предпринимательство и производительность на уровне предприятий. Например, отсутствие доверия к финансовой системе может заставить людей не делать инвестиций на фондовом рынке. Точно так же, недоверчивые компании могут отказываться от аутсорсинга или перевода производства за границу, тем самым упуская потенциально выгодные возможности.

Учитывая растущее неравенство во многих странах с развитой экономикой и роль доверия в экономической деятельности, наши результаты свидетельствуют о том, что это растущее неравенство может оказывать важное влияние на рост и развитие, пусть даже и косвенно. Это исследование, таким образом, дополняет другие недавние эмпирические исследования, показывающие, что неравенство снижает темпы роста (Dabla-Norris et al, 2015; Cingano, 2014; Ostry, Berg, and Tsangarides, 2014), путем предоставления доказательств относительно конкретного механизма отрицательного воздействия неравенства на рост.

Рост экономического неравенства в Соединенных Штатах и в других странах с развитой экономикой, возможно, разрушил надежды, возлагавшиеся на экономические процессы, социальную динамику и политические практики, обеспечивающие справедливые результаты. Среди последствий могут быть более низкое участие в экономической деятельности, социальная поляризация и отказ от традиционной политики. ■

Эрик Д. Гулд — профессор экономики в Иерусалимском университете и научный сотрудник Центра исследований в области экономической политики. Александр Хейзен — старший экономист в Организации экономического сотрудничества и развития.

Статья основана на Рабочем документе МВФ 2016 года тех же авторов № 16/176, "Growing Apart, Losing Trust? The Impact of Inequality on Social Capital." Она не обязательно отражает точку зрения ОЭСР или ее государств-членов.

Литература:

- Alesina A., and E. La Ferrara. 2002. "Who Trusts Others?" *Journal of Public Economics* 85: 207–34.
- Cingano, Federico. 2014. "Trends in Income Inequality and Its Impact on Economic Growth." *OECD Social, Employment and Migration Working Paper 163, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.*
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dabla-Norris, Era, Kalpana Kochhar, Nujin Suphaphiphath, Frantisek Ricka, and Evridiki Tsounta. 2015. "Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective." *IMF Staff Discussion Note 15/13, International Monetary Fund, Washington, DC.*
- Ostry, Jonathan D., Andrew Berg, and Charalambos G. Tsangarides. 2014. "Redistribution, Inequality, and Growth." *IMF Staff Discussion Note 14/02, International Monetary Fund, Washington, DC.*
- Putnam, R. D. 1995. "Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America." *Political Science and Politics* 28 (4): 664–65.
- . 2015. *Our Kids: The American Dream in Crisis.* New York: Simon & Schuster.
- Rothstein, B., and E. M. Uslaner. 2005. "All for All: Equality, Corruption, and Social Trust." *World Politics* 58: 41–72.
- Zak, P. J., and S. Knack. 2001. "Trust and Growth." *Economic Journal* 111 (470): 291–321.