



ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

УДК 330.16

DOI: 10.17072/2218-9173-2020-2-231-252

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕР ПО НАКОПЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ПОДДЕРЖКЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ

Д. А. СИТКЕВИЧ

Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара (Институт Гайдара),

г. Москва, Россия

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,

г. Москва, Россия

Для цитирования:

Ситкевич Д. А. Анализ государственных мер по накоплению социального капитала и поддержке коллективных действий // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2020. Т. 12, № 2. С. 231–252, doi: 10.17072/2218-9173-2020-2-231-252.

Введение: рассматривается вопрос разработки эффективной политики по накоплению в обществе социального капитала, увеличению уровня межличностного доверия и количества коллективных действий (в том числе и экономической кооперации).

Цель: анализ возможных направлений государственной политики в области накопления социального капитала.

Методы: методы теоретического исследования процессов, метод системного анализа, метод сравнительно ориентированного кейс-стади.

Результаты: выявлены основные теоретические подходы к описанию процесса накопления социального капитала; установлены факторы, влияющие на уровень социального капитала в обществе; проанализированы механизмы стимулирования социального капитала и кооперации; продемонстрирован опыт реализации подобной политики на практике.

Выводы: хотя до сих пор ни одно государство не разрабатывало политику, направленную именно на формирование социального капитала, существуют примеры успешных мер, которые приводили к его накоплению. В основном они связаны либо с изменениями социальных норм, связанных с межличностной кооперацией (которые достигаются через систему образования и поддержку межличностной коммуникации), либо с созданием денежных стимулов для кооперации. Кроме того, программы, нацеленные на рост качества образования и устранение социального неравенства, также могут косвенно способствовать повышению уровня доверия.

Ключевые слова: социальный капитал; кооперация; коллективные действия; межличностное доверие; экономическая политика; программы условных денежных трансфертов; социальные нормы; управление человеческим потенциалом

ВВЕДЕНИЕ

В последние три десятилетия специалисты в области управления человеческим потенциалом стали затрагивать в своих работах не только качество образования и здравоохранения, но и то, насколько развиты социальные связи внутри общества. В результате на стыке экономики и социологии появился концепт «социального капитала», впервые описанный Бурдьё (Bourdieu, 1986), в современном виде сформулированный Патнэмом (Putnam, 1993). Хотя единого определения социального капитала нет, в большинстве исследований под этим понятием подразумевается набор из социальных норм, социальных связей (в том числе добровольных ассоциаций) и доверия между людьми, которые влияют на экономическую деятельность общества.

Опыт исследования социального капитала показывает, что данный показатель (обычно измеряемый с помощью данных об уровне доверия другим людям и участии в добровольных ассоциациях) серьезно влияет на экономическое развитие и общественное устройство. Так, социальный капитал положительно связан с качеством государственного управления (Knack, 2002), темпами экономического роста (Knack and Keefer, 1997), успешностью коллективных действий (Balliet and van Lange, 2013), уровнем человеческого капитала (Behtoui and Neergaard, 2016) и здоровья (Kawachi and Berkman, 2000). Хотя социальный капитал и имеет свои «темные стороны», порой помогая совершать коллективные действия, наносящие вред большинству людей (Satyanath et al., 2017), в целом он оказывает положительное воздействие на общество.

Обнаружив пользу от социального капитала, многие исследователи и лица, принимающие решения, задались вопросом о том, возможно ли как-то его изменить. Первые исследователи социального капитала, например Фукуяма (Fukuyama, 2001), отмечали, что, так как социальный капитал – во многом продукт имеющихся норм и традиций, государство имеет достаточно ограниченные возможности способствовать его накоплению, и даже западные НКО, которые приходили в развивающиеся страны специально для этих целей, не добились почти никакого результата. Однако последующий опыт показал, что государству и институтам развития под силу стимулировать как рост доверия в обществе, так и уровень кооперации.

Говоря о политике, положительно влияющей на социальный капитал, нужно сразу отметить, что успешных программ, в которых первоочередной и единственной задачей стоит увеличение уровня доверия в обществе, нет. Согласно Савиоли и Патуэлли (Savioli and Patuelli, 2016) лица, принимающие решения, обычно используют социальный капитал как ресурс для достижения целей, но не как объект политики. Это, впрочем, не означает, что государство не может путем проведения определенной политики благоприятствовать формированию социального капитала. Такие программы, как показывает настоящая статья, существуют. Однако они либо принимаются без расчета последствий, которые они оказывают на развитие человеческого потенциала (и социальный капитал служит лишь побочным продуктом), либо рассматривают увеличение уровня доверия и кооперации в общества не в качестве цели, а как средство достижения иных целей (например, устранения нера-

венства). Научная новизна исследования заключается в выделении этих программ именно как возможных институциональных альтернатив, направленных на стимулирование межличностного доверия и кооперации, а также в их классификации на основании существующих теорий изменения социального капитала.

Вопрос, что может помочь формированию социального капитала, крайне актуален для России. По данным World values survey (Inglehart et al., 2014), в нашей стране наблюдается достаточно низкий уровень межличностного доверия. Хотя он выше, чем в развивающихся странах Африки и Латинской Америке, но меньше, чем почти во всех развитых странах и некоторых странах Восточной Европы. Это серьезно препятствует экономическому развитию России. Так, по мнению Алгана и Каука (Algan and Cahuc, 2010), если бы в России уровень социального капитала был сопоставим со шведским, то ее ВВП на душу населения был бы выше на 69 %. Учитывая этот потенциал, анализ тех инструментов, которые могли бы способствовать росту уровня доверия и кооперации, является крайне полезным для планирования государственной политики по стимулированию экономического развития страны.

Таким образом, целью данной работы является анализ возможных направлений государственной политики в области накопления социального капитала. К задачам исследования, которые позволят достигнуть поставленной цели, относятся описание существующих моделей формирования социального капитала; выделение основных факторов, влияющих на уровень доверия; изучение опыта государственных и частных программ, которые привели к росту уровня социального капитала.

МЕТОДОЛОГИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ) ИССЛЕДОВАНИЯ

Еще самые первые исследователи в области доверия и социального капитала пытались объяснить, откуда он берется. Так, по мнению Коулмана (Coleman, 1988), человек сможет накопить большой социальный капитал, если социальные группы, частью которых он является, замкнуты (т. е. в них сеть взаимодействий не завязана на одном человеке) и если на основе групп сформировались общественные организации. Фукуяма (Fukuyama, 2001) считал, что социальный капитал может накопиться в результате опыта социального взаимодействия: если люди привыкли к тому, что их кооперация может быть продуктивной, то у них вырабатывается доверие друг к другу, и наоборот. Разорвать этот замкнутый круг сложно: нормы социального устройства устойчивы и передаются из поколения в поколение, из-за чего наблюдается эффект колеи: сложившийся уровень социального капитала может долгое время оставаться неизменным, если не произойдет внешних шоков.

Вскоре, когда понятие социального капитала окончательно вошло в экономическую науку, начали разрабатывать полноценные экономические модели появления социального капитала. Их можно поделить на два типа, связанных с различными истоками теории социального капитала. В моделях первого типа социальный капитал рассматривается как экономический феномен, который можно сопоставить с физическим и человеческим капиталом

и который связан с выбором каждого отдельного индивида. Модели второго типа, напротив, воспринимают социальный капитал как социокультурную норму, которая устойчива во времени и изменяется только либо в результате сильных внешних шоков, либо в результате случайных мутаций в процессе воспитания.

Примером первого типа можно назвать модель Глайзера – Лайбсона – Сакердота (Glaeser et al., 2002), в которой предполагается, что каждый человек «инвестирует» в социальный капитал, т. е. тратит свои ресурсы на установление социальных контактов, следование социальным нормам и демонстрацию доверия потенциальным контрагентам. Инвестиции трансформируются в социальный капитал, который создает каждому индивиду определенную полезность. Собственно, его размер будет ровно таким, при котором полезность индивида будет максимальна. Особенностью инвестиций в социальный капитал авторы считают то, что отдача от них зависит от общего уровня социального капитала в обществе. При разных уровнях социального капитала и доверия решение об инвестициях могут сильно варьироваться: если в обществе нет доверия друг к другу, то каждый отдельный индивид также не будет никому доверять, поскольку это будет непродуктивно. Эмпирические данные авторов подтверждают практическую применимость модели: инвестировать в социальный капитал готовы, скорее, представители тех социальных групп, в которых наблюдаются больший средний уровень доверия и количество социальных контактов.

Наиболее известным примером модели второго типа является модель изменения предпочтений к кооперации Табеллини (Tabellini, 2008). Она основана на той предпосылке, что человек самостоятельно не принимает решения об «инвестициях» – за него это решение фактически принимают родители и образовательная система. Именно в процессе воспитания и обучения у индивида формируются социальные нормы, которые повлияют на его спрос на социальный капитал во взрослом возрасте. Нормы, в свою очередь, зависят от тех жизненных установок, которые есть у родителей (так как они являются примером для ребенка), а также от мнения родителей о том, насколько в будущем поведение, основанное на кооперации и доверии, будет выгодно (что, в свою очередь, связано с наблюдаемым сейчас уровнем доверия и кооперации). Именно поэтому, по мнению Табеллини, без серьезных внешних шоков динамика социального капитала достаточно устойчива: дети наследуют ценности доверия или недоверия от своих родителей, лишь несколько корректируя их в зависимости от происходящих в обществе изменений. Эта модель также подтверждается эмпирическими данными: эксперименты Усланера (Uslaner, 2000) показали, что уровень доверия к людям – один из наименее изменчивых социокультурных показателей в жизни человека. Лишь сильные внешние шоки могут нарушить равновесие, значительно сместив человека как в сторону накопления, так и в сторону разрушения социального капитала.

Примеры таких шоков есть в российской истории. Так, Великая Отечественная война привела к росту уровня социального капитала, особенно среди непосредственных ее участников. Более высокий уровень доверия наблюда-

ется не только среди фронтовиков, но и среди их прямых потомков, которые в большей степени, чем их сверстники, были воспитаны на ценностях доверия и кооперации (Едачев и др., 2016). Обратным примером являются рыночные реформы начала 1990-х годов, которые привели к падению уровня доверия среди всех жителей стран Восточной Европы, особенно только вошедшего во взрослую жизнь поколения, у которого социокультурные ценности еще не успели сложиться (Gaber et al., 2019). Схожие изменения произошли после экономического кризиса 2008 года: показатели социального капитала упали, после чего очень медленно восстанавливались (Ananyev and Guriev, 2019).

Как можно заметить, разные типы моделей предполагают разные условия, при которых изменяется объем социального капитала. Согласно моделям первого типа, уровень социального капитала связан с инвестиционным выбором отдельного индивида, а значит, для его увеличения необходимо создать стимулы для более активного «инвестирования». Иначе обстоят дела с моделями второго типа: в них подразумевается зависимость объема социального капитала от устоявшихся норм, связанных с доверием и кооперацией, а значит, для роста уровня социального капитала нужно воздействовать на эти нормы. При этом, учитывая тот факт, что оба типа моделей находят эмпирическое подтверждение, можно предположить, что оба потенциальных направления политики – создание стимулов для инвестирования в социальный капитал и влияние на нормы – могут быть эффективны.

Чтобы узнать, так ли это, нужно посмотреть на примеры того, как социальный капитал изменялся под влиянием государственной политики. Выше уже отмечалось, что успешных программ, которые ставили своей целью рост уровня доверия в обществе, не существует. Поэтому стоит обратить внимание на те меры, которые влияют на факторы, положительно связанные с социальным капиталом, так как именно они могут иметь не учитываемые лицами, принимающими решения, последствия в виде роста уровня доверия и кооперации. Предыдущие исследования позволяют выявить следующие основные факторы социального капитала:

- **География.** Особенности территории, на которой проживает сообщество, оказывают влияние на социальное взаимодействие. Из работы Остром (Ostrom, 1990) следует, что среди земледельцев, вспахивающих холмистые земли, для вырубki леса нужна кооперация. На холмах лес растет медленнее и выше риск чрезмерного использования ресурсов, в результате чего у земледельцев выше уровень социального капитала. Обратная ситуация среди горных жителей, которые занимаются скотоводством: так как для управления скотом не нужна кооперация, у них уровень социального капитала ниже. Кроме того, на социальный капитал влияет климат: чем менее предсказуема погода, тем больше спрос на систему социального страхования, возникающую только в результате коллективного действия, которое способствует выработке доверия к окружающим (Durante, 2009).

- **Качество институтов.** Еще первыми исследователями социального капитала была установлена взаимосвязь между качеством институтов и уровнем социального капитала. Так, Патнем, Леонарди и Нанетти (Putnam et al., 1993), анализируя динамику социального капитала в северной и южной Ита-

лии, отмечают, что имеющиеся различия в уровне доверия между регионами связаны с тем, что на севере еще в средневековье сложились инклюзивные институты и гражданское общество, активно участвующее в жизни государства. В это же время на юге сложилась феодальная монархия и система латифундий, которые привели не только к имущественному неравенству, но и неравенству прав и возможностей. Окончательное эмпирическое подтверждение этому было получено Заком и Наком (Zak and Knack, 2001). По их данным, социальный капитал коррелирует с рейтинговыми оценками качества бюрократии, уровня коррупции, простоты ведения бизнеса и защиты прав инвесторов. Однако причинно-следственная связь для авторов оказалась неочевидна: хотя вероятно, что за счет более качественных институтов, которые бы защищали людей от оппортунистов, в обществе сложилось доверие и нормы, побуждающие к кооперации, возможно и обратное – наличие у людей социального капитала привело к тому, что у них получилось скооперироваться и добиться от государства создания качественных институтов. В следующей статье эти же авторы (Knack and Zak, 2003) доказывают влияние качества институтов на уровень доверия. Согласно их расчетам, эндогенное изменение качества институтов приводило к изменению в последующих периодах уровня доверия. Воздействие институтов на социальный капитал может быть достаточно долгим. Так, даже через 30 лет после распада социалистического блока входившие в него страны при прочих равных все еще обладают меньшим уровнем социального капитала (Gaber et al., 2019).

– **Образование.** По мнению Хуанга (Huang et al., 2009), образование действительно, как предсказывает модель Табеллини, влияет на процесс накопления социального капитала, так как образовательные учреждения являются первыми общественными институтами, с которыми сталкивается человек. Кроме того, школа закладывает в учеников не только знания, но и общественные нормы, в том числе связанные с взаимодействием со сверстниками и старшими, доверием и уважением друг к другу. Анализ авторов показал, что большинство эмпирических оценок показывает положительную связь между образованием и социальным капиталом: люди, которые при прочих равных учились дольше и в лучших школах и которые находятся в окружении людей с лучшим образованием, демонстрируют значительное влияние образования на участие в добровольных ассоциациях и менее значительное, но значимое влияние образования на уровень доверия. В то же время сила эффекта от образования варьируется во времени и по странам. Например, в США влияние образования на социальный капитал выше, чем в других странах, что связано, на взгляд авторов, с длительной традицией функционирования гражданского общества.

– **Гомогенность общества.** То, насколько едино или поляризовано общество, также влияет на его уровень социального капитала. Нак и Кифер (Knack and Keefer, 1997) объясняют это тем, что в разделенных обществах социальные нормы и круги доверия могут распространяться не на всех граждан, а только на представителей своей группы. Из-за этого внутри группы связи будут крепки, но между группами доверие будет низким, что приведет не к кооперации, а к поиску ренты для своей группы. Свои выводы авторы

подтверждают эмпирической проверкой. По их данным, в странах, в которых наблюдается больший уровень неравенства (измеряемый с помощью коэффициента Джини) и большая этническая гетерогенность, ниже уровень социального капитала.

– **Культура.** Социокультурные ценности также тесно связаны с социальным капиталом. Так, из статьи Кааса (Kaasa, 2019) следует, что три из четырех ценностей по Хофстеде влияют на социальный капитал: дистанция власти и маскулизм отрицательно влияют на все показатели социального капитала, когда как избегание неопределенности положительно влияет на доверие и силу социальных связей, но отрицательно – на участие в ассоциациях. По оценкам Гланвилл и Ши (Glanville and Shi, 2019), на социальный капитал также отрицательно влияет коллективизм общества: чем больше в обществе уровень индивидуализма, тем больше в нем уровень социального капитала, так как в коллективистских обществах социальное взаимодействие происходит обычно лишь внутри узкой социальной группы.

– **Религия.** Согласно Ла Порте и его коллегам (LaPorta et al., 1996), меньше социального капитала наблюдается у тех народов, где более распространено иерархичное устройство веры – католичество, православие или ислам. Хотя не до конца ясно, что является причиной, а что следствием. Это свидетельствует о тесной связи между социальным капиталом и тем, как устроены в обществе неформальные институты. При этом уровень религиозности также влияет на социальный капитал. Согласно Гуизо, Сапиенцы и Зингалису (Guiso et al., 2003), люди, получившие религиозное образование, а также те, кто чаще посещают службы, имеют более высокий уровень социального капитала вне зависимости от конфессии.

– **Наличие коммуникаций между людьми.** Уровень социального капитала зависит не только от качества социальных связей, но и от их количества, поэтому наличие инфраструктуры для установления связей может способствовать накоплению социального капитала. Эта взаимосвязь также подтверждается работой Нака и Зака (Knack and Zak, 2003): сокращение «социальной дистанции», достигаемое с помощью создания транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры, приводит к росту уровня доверия.

– **Социальная инфраструктура.** Социальный капитал (особенно формальный) требует инфраструктуры, с помощью которой люди могут устанавливать связи между собой. Такой инфраструктурой часто служат общественные пространства, и их появление / исчезновение может привести к появлению / исчезновению и социального капитала. Так, в Дании сокращение в сельской местности количества библиотек, которые служили одними из основных общественных пространств, привело, по оценке Свендсена (Svendsen, 2013), к снижению уровня социального капитала. Связано это с тем, что библиотеки проводили публичные мероприятия с жителями, властями и публичными организациями, что упрощало между ними коммуникацию.

– **Медиа.** Еще Патнем (Putnam, 1993) в своих ранних исследованиях отмечал важную роль СМИ в накоплении социального капитала. По его мнению, падение уровня доверия в американском обществе связано в том числе и с ростом просмотра телевизора, так как, во-первых, на это уходит время,

которое люди раньше тратили на социальную коммуникацию. Во-вторых, программа передач многих каналов состоит либо из детективов и боевиков, либо из криминальных новостей, что может создавать у зрителей ощущение опасности окружающего мира и вызывать недоверие к обществу. Однако последующие работы показали, что влияние телевидения на социальный капитал более сложное: согласно Усланеру (Uslaner, 1998), при учете других социокультурных факторов общее влияние телевидения на уровень доверия незначительно. Более того, косвенные данные, используемые автором, показывают, что просмотр теленовостей положительно коррелирует с уровнем гражданской вовлеченности, так как интерес к новостям связан с тем, что происходит в обществе.

– **Интернет.** Появление Интернета привело к рождению новых способов коммуникации, что могло как способствовать накоплению социального капитала за счет упрощения связи между людьми, так и приводить к его разрушению из-за того, что Интернет мог стать источником стресса и заменой живому общению между людьми. Как показывает работа Уэлманна и его коллег (Wellman et al., 2001), распространение Интернета не влияет на объем социального капитала, но позволяет его реализовывать иными способами, тем самым повышая его продуктивность. При этом Интернет воздействует на онлайн-сообщества: чем больше люди пользуются им, тем меньше они в них участвуют. Такой парадоксальный результат авторы связывают с тем, что при распространении Интернета в нем появляется больше пользователей, оставляющих неприятные комментарии, из-за чего люди стараются меньше участвовать в сообществах, где их могут обидеть. Несколько иные результаты на азиатских данных получили Хуанг, Ванг и Ксючуан (Huang et al., 2017): хотя напрямую распространение и частота использования Интернета не влияет на уровень социального капитала, всемирная сеть способствует неполитическим коллективным действиям граждан (за счет упрощения коммуникации), которые, в свою очередь, помогают формированию доверия между людьми.

Как видим, на социальный капитал может оказывать влияние большое количество сторонних факторов. На некоторые из них повлиять нельзя (так, современное государство не может поменять вероисповедание у граждан), однако многие из них вполне могут быть объектом государственной политики. Поэтому методология последующего исследования основана на изучении программ (реализуемых государствами и институтами развития, которые влияют на описанные выше факторы и которые, согласно эмпирическим расчетам, приводят к накоплению социального капитала), а также на их классификации на основании имеющихся моделей социального капитала.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Первой попыткой эмпирически выяснить, какая политика государства может привести к накоплению социального капитала, является статья Нака и Зака (Knack and Zak, 2003). Авторы действовали следующим образом: они оценили, как коррелирует изменение уровня межличностного доверия с изме-

нениями тех факторов, которые способствуют его накоплению, после чего посмотрели, какое изменение в политике властей могло привести к изменению как данного фактора, так и уровня доверия.

Согласно их расчетам, к накоплению социального капитала приводит улучшение качества институтов, снижение уровня неравенства и сокращение «социальной дистанции» (т. е. издержек на коммуникацию между людьми). При этом авторы выявили меры, которые помогают или не помогают в достижении поставленных целей:

- улучшение институциональной среды статистически связано с накоплением человеческого капитала, а также с улучшением индексов гражданских свобод и независимости СМИ, при этом рост расходов на поддержание правопорядка не приводит к улучшению качества институтов;
- обеспечение доступа к среднему и высшему образованию, а также рост расходов на социальное обеспечение приводит к снижению неравенства;
- увеличение доли асфальтированных дорог и количества стационарных и мобильных телефонов на 1 000 жителей приводит к сокращению «социальной дистанции».

Анализируя эти меры, авторы приходят к выводу, что асфальтирование дорог и развитие системы телекоммуникаций для увеличения уровня социального капитала неэффективны: отдача от увеличения социального капитала будет меньше, чем расходы на создание данной инфраструктуры. Поэтому оптимальной с точки зрения выгод и издержек политикой, направленной на накопление социального капитала, будет, согласно авторам, улучшение системы образования (в том числе расширение доступа к бесплатному обучению для бедных), трансферты, направленные на снижение уровня неравенства, а также расширение гражданских свобод и независимости прессы.

В настоящей статье мы сфокусируемся на первых двух направлениях. Хотя расширение прав граждан, безусловно, способствует накоплению социального капитала, маловероятно, что представители власти будут осуществлять переход от экстрактивных к инклюзивным институтам ради роста уровня доверия. В то же самое время и устранение неравенства, и накопление человеческого капитала представляются целями, которые могут перед собой поставить и авторитарные, и демократические правительства, поэтому данные направления стоит рассматривать как реалистичные институциональные альтернативы для органов власти.

Стоит отметить, что единого метода борьбы с неравенством и низким качеством образования нет – есть различные программы и инструменты, которые по-разному помогают достичь поставленной цели. И они по-разному влияют на социальный капитал. Часть программ работают в логике модели Глайзера – Лайбсона – Сакердота, где уровень социального капитала зависит от инвестиционного решения отдельного индивида. Данные программы изменяют соотношение выгод и издержек, в результате чего у людей появляется больше стимулов кооперироваться и доверять друг другу. Примерами таких программ могут служить системы грантов для местных добровольных ассоциаций, которые должны совместно на государственные деньги обеспечивать общественные блага.

Впервые влияние подобных мер на социальный капитал описали Упхофф и Вийяратна (Uphoff and Wijayaratna, 2002). Суть описываемой авторами политики в Шри-Ланке заключается в том, что в местных сообществах государством создаются комитеты из местных жителей, которым выдают деньги на развитие ирригационной системы, если они сами будут принимать решения об ее управлении. Необходимость управлять деньгами для самостоятельного создания общественных благ может, по мнению авторов, привести к выстраиванию устойчивых социальных связей, что, в свою очередь, будет способствовать формированию социального капитала. Результатом программы стало не только то, что в сообществах, которые стали объектом политики, сформировались нормы доверия и кооперации, но и к росту эффективности сельского хозяйства за счет более качественной ирригационной системы.

Схожий проект был реализован Всемирным Банком в начале 2000-х годов в Таиланде. Согласно Чейзу и Кристенсену (Chase and Christensen, 2009), программа «Социальный инвестиционный фонд» заключалась в выделении сельским общественным организациям денег на реализацию ими проектов, которые будут полезны всему сообществу и связаны с развитием экономики, инфраструктурой, социальной защитой, защитой природных ресурсов и культурного наследия. В результате реализации этой политики она не только улучшила экономическое и социальное положение жителей сел – участников, но и привела к росту уровня социального капитала в сравнении с селами, которых не затронула программа. Так, в селах, включенных в программу, люди в большей степени готовы самостоятельно вкладываться в систему взаимопомощи и общественные блага; в сообществах увеличилось количество горизонтальных связей между жителями.

Кроме того, подобные программы, создавая кооперацию между предпринимателями и подталкивая их к гибридным формам организации производства, могут способствовать экономическому росту. Примером этого может быть политика поддержки индустриальных районов (ассоциаций малых предпринимателей, работающих в одном секторе экономики и одной географической зоне) в Южной Италии, заключающаяся в проведении грантового конкурса лучших проектов развития этих районов, принимать участие в котором могли ассоциации местных предпринимателей. Кюзимано (Cusimano, 2014), анализируя результаты этой политики, показывает, что она была эффективной: получение гранта привело не только к формированию новых стабильно работающих добровольных ассоциаций (что означает рост количества и качества социальных связей, а значит, и накопление социального капитала), но и к более высоким темпам экономического роста и снижению безработицы в районе.

При этом подобного рода программы могут иметь свои побочные эффекты. Так, проект поддержки кооперации жителей города Давао на юге Филиппин вокруг управления местными водными ресурсами, согласно Хирну и Пауэллу (Hearne and Powell, 2014), привел к росту доверия внутри групп интересов (бизнес, академия, некоммерческие организации), но к падению доверия к представителям противоположных групп. Из этого авторы делают вывод, что программы поддержки кооперации могут создать социальный капитал

среди участников, во многом подталкивая их к действиям, свойственным единой группе интересов, но за счет роста недоверия к группам с противоположными интересами. Еще один побочный эффект – разрушение неформальных систем кооперации. Это следует из работы Лабонна и Чейза (Labonne and Chase, 2011), посвященной еще одной филиппинской программе, в рамках которой сельским сообществам выделяются гранты на обновление инфраструктуры. Программа привела к росту участия в сельских собраниях, увеличения количества встреч властей с местными жителями и росту уровня межличностного доверия. В то же самое время в селах, где реализовывалась политика, сократилось членство в уже существовавших неформальных ассоциациях, а также активность этих ассоциаций. Отсюда делаем вывод, что значительная доля успеха меры связана с формализацией части уже существовавших неформальных связей. Впрочем, учитывая то, что, согласно Вутноу (Wuthnow, 2002), формальный социальный капитал более продуктивен, чем неформальный, данная трансформация, скорее, выгодна для общества.

Кроме того, в целом политика нивелирования имущественного неравенства положительно влияет на социальный капитал. Так, по данным Ферраджины (Ferragina, 2017), рост уровня декоммодификации (т. е. возможности поддерживать приемлемый образ жизни без участия на рынке) в странах Европы положительно связан с ростом объема социального капитала. Обусловлено это, по мнению автора, тем, что рост социальной защищенности приводит к тому, что барьеры между малоимущими и остальными гражданами снижаются, за счет чего им проще образовывать больше социальных связей. При этом важно именно то, насколько способна социальная система обезопасить всех малоимущих от социальных шоков. Например, объем финансирования социальных программ, по расчетам Ферраджины, положительного влияния на социальный капитал не оказывает.

Второй тип мер, направленных на накопление социального капитала, работает в логике модели Табеллини. Основная идея данных мер заключается в том, что люди не доверяют друг другу и не кооперируются не из-за того, что считают конкретные коммуникации невыгодными, а из-за поведенческих установок, которые в принципе дестимулируют социальное взаимодействие. Поэтому только давать деньги в обмен на кооперацию недостаточно, так как люди в принципе могут не иметь запроса на кооперацию. Необходимо воздействовать на нормы, что возможно как через изменение представлений о выгоде кооперации у взрослых, так и через систему образования.

Первый путь в большинстве случаев связан с политикой условных денежных переводов, которая стала крайне распространенной в странах Латинской Америки на рубеже веков. Общая идея заключается в том, что беднейшим жителям обещают выплату денег от государства при выполнении двух условий – достижении целевых показателей программы (обычно они связаны со здоровьем и образованием детей) и участии в общественных собраниях, на которых жители вместе с экспертами обсуждают свои действия, а также то, как потом они потратят деньги. В результате за счет постоянной коммуникации и обмена опытом между участниками формируются социальные

связи и склонность взаимодействовать, которая остается и по завершении программы.

Это подтверждает и эмпирический анализ последствий подобных мер. Так, программа социальной помощи “Familiasen Acciòn”, по оценкам Аттаназио, Пеллерано и Полани (Attanasio et al., 2009), способствовала накоплению социального капитала в Колумбии. Суть программы была в том, что около 1,5 миллион бедных женщин с детьми (в основном в случайно выбранных селах) государство выплачивало деньги в том случае, если их дети посещают школу, и дети, и мать проходят медицинское обследование, а также если женщины посещают собрания, на которых они с другими участниками программы должны обсуждать возможное применение полученных денег. В результате такие женщины, по свидетельству авторов, не только совместно тратили полученные трансферты, но и договаривались о совместных действиях вне собраний, что свидетельствует об установлении социальных контактов и росте уровня доверия. Проведенные уже после окончания программы эксперименты показали, что в тех селах, в которых осуществлялась программа и проходили собрания, участники больше инвестировали в общественные блага, что говорит о более высоком уровне социального капитала.

Похожего успеха достигла и программа «Золотые 1000 дней», реализованная в Непале. Фитцсимонс и ее коллеги (Fitzsimons et al., 2019) описывают ее как политику, направленную не только на реализацию коллективных проектов жителей непальских сел, но и улучшение здоровья местных детей. Устроена программа была следующим образом: молодые матери объединялись в группы по 8–10 человек, где они должны были вместе с приглашенным экспертом обсуждать то, как они могут решить определенную проблему, связанную с детским недоеданием и болезнями. Если за 100 дней группа приходит к ответу и достигает поставленную экспертом цель, то все сообщество получает деньги, которые можно потратить лишь на общее дело, после чего начинается новый этап. Экспериментальные данные показали, что участие села в программе привело к росту уровня доверия и плотности социальных связей, причем эффект остался и по ее окончании.

Подобные программы эффективны не только в развивающихся странах. Пример европейской программы “LEADER” (Christoforou, 2017), заключающейся в предоставлении денег сообществам на местные проекты при условии, что они образуют «группы активности» и будут взаимодействовать с внешними агентами (в первую очередь экспертами и предпринимателями), показал, что эти меры могут способствовать накоплению социального капитала (выражающегося в более активном участии в общественных организациях) и в развитых странах. Однако далеко не всегда такая политика может быть успешной. Опыт Марокко (Nguyen and Rieger, 2017) продемонстрировал, что если в распределение средств вмешиваются местные власти, то, хотя навыки кооперации у ее непосредственных участников выработаются, роста уровня доверия и альтруизма не будет: политика будет восприниматься как очередная мера властей, в которой сами жители особо не участвуют.

Впрочем, программы условных денежных переводов – неединственная разновидность социальной политики, которая может повлиять на предпо-

чтения в области кооперации. Положительно повлияла на социальный капитал и проводимая в Танзании программа «Лучшее будущее», описанная Кайл и ее коллегами (Kail et al., 2020). Суть программы заключается в том, что подростков, у которых нет родителей, отдают опекунам, при этом правительство оплачивает семьям все расходы на образование и здравоохранение, выдает микрозаймы на развитие бизнеса и проводит трудовое обучение. Авторы считают, что рост социального капитала среди подростков связан с тем, как оказывается помощь: все меры поддержки идут через сельское сообщество (все услуги, оплачиваемые государством, предоставляются внутри села и жителями села), что, по мнению авторов, приводит к тому, что у них складываются нормы социального взаимодействия со своими соседями.

Второй путь обусловлен изменениями в системе образования, которые могут способствовать росту уровня социального капитала. Исследования в области образования показывают, что принципы организации учебного процесса оказывают большое влияние на уровень доверия школьников к людям: он выше там, где отношения менее иерархичны и школьников подталкивают к выстраиванию связей друг с другом (например, с помощью систем школьного самоуправления) (Virtanen et al., 2013).

Пример политики в сфере образования, которая бы привела к накоплению социального капитала, есть и в России. Как показывает исследование Петро (Petro, 2001), после распада СССР местные власти в Новгородской области стали активно продвигать новую идентичность своего региона, основанную на истории Новгородской республики и купеческих традициях ее столицы. Делалось это не только через публичные выступления, но и через курс регионоведения в школах, посвященный торговым традициям. В результате к началу XXI века в регионе наблюдался рост уровня социального капитала (измеряемого через количество добровольных ассоциаций) до значений, не свойственных российскому региону без мегаполиса и с неблагоприятной социально-экономической ситуацией. При этом потенциальное объяснение данного феномена как исторической закономерности неверно, так как данный эффект не наблюдается в других регионах, где в Средние века была Новгородская или Псковская республика. Это позволяет предположить, что перед нами, действительно, результат проводимой государством политики (пусть и не с целью увеличить социальный капитал).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как следует из представленного выше анализа, социальный капитал вполне может быть объектом политики государства. Меры, которые могут помочь в его накоплении, включают в себя создание финансовых стимулов для коллективных действий, подталкивание к формированию организаций, в которых люди нарабатывают навыки кооперации. Кроме того, эффективны изменения в системе образования, способствующие зарождению новых норм общественного взаимодействия у школьников и студентов. Общие меры по снижению имущественного неравенства также способствуют установлению доверия и социальных связей между людьми.

Как должны выглядеть эти меры в России? Ответ на этот вопрос требует более детального изучения, однако, опираясь на полученные в данной работе результаты, можно сделать несколько предположений. Говоря об эффективной политике по стимулированию социального капитала, стоит учесть, что для нашей страны крайне актуальна проблема не только недостатка социального капитала, но и серьезного неравенства доходов: в России наблюдается одно из самых высоких значений индекса Джини среди европейских стран; по данным Росстата, 12,3 % граждан находятся за чертой бедности¹. Это означает, что в России наблюдается низкий уровень декоммодификации, а значит, его изменение может привести к значительному росту социального капитала.

Если говорить о возможном дизайне такого рода политики, то стоит обратить внимание на данные World values survey (Inglehart et al., 2014). Согласно им, в России достаточно распространено, в сравнении с развитыми странами, оправдание антисоциальных поступков – уклонения от налогов, «безбилетничества», получения необоснованных пособий. Это дает основание предполагать, что политика по стимулированию накопления социального капитала должна быть направлена, скорее, на формирование подходящих социальных норм. Учитывая, что, согласно данным Гудкова (Гудков, 2012), основной недостаток социального капитала наблюдается в промышленных городах величиной менее 500 000 человек, можно предположить, что именно там стоит проводить политику условных денежных трансфертов, реализованную до этого в развивающихся странах, тем более что эти города в основном находятся в депрессивном состоянии, а их жители нуждаются как в социальной поддержке, так и в предоставлении помощи для развития собственного бизнеса. Впрочем, наиболее подходящий дизайн такой политики, который предотвратит чрезмерное вмешательство бюрократического аппарата, – тема отдельного исследования.

БЛАГОДАРНОСТИ

Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы Института экономической политики имени Е. Т. Гайдара (2020 год) «Влияние социального капитала на экономическое развитие в постколлективистских обществах (на примере Северного Кавказа)».

Библиографический список

Гудков Л. Д. «Доверие» в России: смысл, функции, структура // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2012. № 2. С. 8–47.

Едачев А. И., Натхов Т. В., Полищук Л. И. Война и ценности: опыт эмпирического анализа // Вопросы экономики. 2016. № 3. С. 5–33. DOI: 10.32609/0042-8736-2016-3-5-33.

¹ Доля населения, имеющего среднедушевые денежные доходы ниже границ, установленных на основании фактического уровня денежных доходов населения (среднедушевого, медианного и модального), в целом по России и по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Росстата. 2020. 29 апр. URL: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tab1/tab-bed2-7.htm (дата обращения: 06.05.2020).

- Algan Y., Cahuc P.* Inherited trust and growth // *American Economic Review*. 2010. Vol. 100, № 5. P. 2060–2092. DOI: 10.1257/aer.100.5.2060.
- Ananyev M., Guriev S.* Effect of income on trust: Evidence from the 2009 economic crisis in Russia // *The Economic Journal*. 2019. Vol. 129, № 619. P. 1082–1118. DOI: 10.1111/econj.12612.
- Attanasio O., Pellerano L., Polanía S.* Building trust? Conditional cash transfers and social capital // *Fiscal Studies*. 2009. Vol. 30, № 2. P. 139–177. DOI: 10.1111/j.1475-5890.2009.00092.x.
- Balliet D., Lange van P.* Trust, conflict, and cooperation: A meta-analysis // *Psychological Bulletin*. 2013. Vol. 139, № 5. P. 1090–1112. DOI: 10.1037/a0030939.
- Behtoui A., Neergaard A.* Social capital and the educational achievement of young people in Sweden // *British Journal of Sociology of Education*. 2016. Vol. 37, № 7. P. 947–969. DOI: 10.1080/01425692.2015.1013086.
- Bourdieu P.* The forms of capital // *Handbook for theory and research for the sociology of education* / Ed. by J. Richardson. NY: Greenwood, 1986. P. 241–258.
- Chase R., Christensen R. N.* Building social capital // *Handbook of social capital: The troika of sociology, political science and economics* / Ed. by G. T. Svendsen, G. L. H. Svendsen. Cheltenham: Edward Elgar, 2009. P. 428–444.
- Christoforou A.* Social capital and local development in European rural areas: Theory and empirics // *Social capital and local development* / Ed. by E. Pisani, G. Franceschetti, L. Secco et al. Cham: Palgrave Macmillan, 2017. P. 43–60. DOI: 10.1007/978-3-319-54277-5_3.
- Coleman J. S.* Social capital in the creation of human capital // *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 94. P. S95–S120. DOI: 10.1086/228943.
- Cusimano A.* La valutazione ex-post dei progetti integrati territoriali: un'analisi econometrica: tesi di laurea per il Dottorato di Ricerca in Analisi Economiche, Innovazione Tecnologica e Gestione delle Politiche per lo Sviluppo Territoriale (XXIV Ciclo). Palermo: Università degli Studi di Palermo, 2014. 131 p.
- Durante R.* Risk, cooperation and the economic origins of social trust: An empirical investigation: working paper. 2009. 45 p. DOI: 10.2139/ssrn.1576774 [Электронный ресурс]. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1576774 (дата обращения: 02.05.2020).
- Ferragina E.* The welfare state and social capital in Europe: Reassessing a complex relationship // *International Journal of Comparative Sociology*. 2017. Vol. 58, № 1. P. 55–90. DOI: 10.1177/0020715216688934.
- Fitzsimons E., Rodríguez-Lesmes P., Stein D. et al.* Building social capital: Poor impacts or poor measurements?: working paper, El Colegio de México. 2019. 17 p. [Электронный ресурс]. URL: https://sisistemas.colmex.mx/Reportes/LACEALAMES/LACEA-LAMES2019_paper_257.pdf (дата обращения: 02.05.2020).
- Fukuyama F.* Social capital, civil society and development // *Third World Quarterly*. 2001. Vol. 22, № 1. P. 7–20. DOI: 10.1080/713701144.
- Gaber E., Polishchuk L., Sokolov K. et al.* Chronicles of a democracy postponed: Cultural legacy of the Russian transition // *Economics of Transition and Institutional Change*. 2019. Vol. 27, № 1. P. 99–137. DOI: 10.1111/ecot.12207.

Glaeser E. L., Laibson D., Sacerdote B. An economic approach to social capital // *The Economic Journal*. 2002. Vol. 112, № 483. P. F437–F458. DOI: 10.1111/1468-0297.00078.

Glanville J. L., Shi Q. The Extension of particularized trust to generalized and out-group trust: The constraining role of collectivism // *Social Forces*. 2019. soz114. 28 p. DOI: 10.1093/sf/soz114.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. People's opium? Religion and economic attitudes // *Journal of Monetary Economics*. 2003. Vol. 50, № 1. P. 225–282. DOI: 10.1016/S0304-3932(02)00202-7.

Hearne D., Powell B. Too much of a good thing? Building social capital through knowledge transfer and collaborative networks in the southern Philippines // *International Journal of Water Resources Development*. 2014. Vol. 30, № 3. P. 495–514. DOI: 10.1080/07900627.2014.898579.

Huang J., Brink van den H. M., Groot W. A meta-analysis of the effect of education on social capital // *Economics of Education Review*. 2009. Vol. 28, № 4. P. 454–464. DOI: 10.1016/j.econedurev.2008.03.004.

Huang M.-h., Whang T., Xuchuan L. The Internet, social capital, and civic engagement in Asia // *Social Indicators Research*. 2017. Vol. 132, № 2. P. 559–578. DOI: 10.1007/s11205-016-1319-0.

Inglehart R., Haerpfer C., Moreno A. et al. World values survey: Round six – country-pooled datafile 2010–2014. Madrid: JD Systems Institute, 2014. 898 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (дата обращения: 04.05.2020).

Kaasa A. Determinants of individual-level social capital: Culture and personal values // *Journal of International Studies*. 2019. Vol. 12, № 1. P. 9–32. DOI: 10.14254/2071-8330.2019/12-1/1.

Kail B., Pardasani M., Chazin R. The better future international's family care model in Tanzania: Creating social capital as a means to empowerment in social work practice // *International Social Work*. 2020. DOI: 10.1177/0020872819884986.

Kawachi I., Berkman L. F. Social cohesion, social capital, and health // *Social Epidemiology* / Ed. by L. F. Berkman, I. Kawachi. NY: Oxford University Press, 2000. P. 174–190.

Knack S. Social capital and the quality of government: Evidence from the States // *American Journal of Political Science*. 2002. Vol. 46, № 4. P. 772–785. DOI: 10.2307/3088433.

Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *The Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112, № 4. P. 1251–1288. DOI: 10.1162/003355300555475.

Knack S., Zak P. J. Building trust: Public policy, interpersonal trust, and economic development // *Supreme Court Economic Review*. 2003. Vol. 10. P. 91–107.

Labonne J., Chase R. S. Do community-driven development projects enhance social capital? Evidence from the Philippines // *Journal of Development Economics*. 2011. Vol. 96, № 2. P. 348–358. DOI: 10.1016/j.jdeveco.2010.08.016.

LaPorta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A. et al. Trust in large organizations // *American Economic Review Papers and Proceedings*. 1997. Vol. 87, № 2. P. 333–338.

Nguyen T. C., Rieger M. Community-driven development and social capital: Evidence from Morocco // *World Development*. 2017. Vol. 91 (C). P. 28–52. DOI: 10.1016/j.worlddev.2016.10.013.

Ostrom E. Governing the commons: The evolution of institutions for collective action. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 281 p.

Petro N. N. Creating social capital in Russia: The Novgorod model // *World Development*. 2001. Vol. 29, № 2. P. 229–244. DOI: 10.1016/S0305-750X(00)00101-7.

Putnam R. The prosperous community: Social capital and public life // *The American Prospect*. 1993. Vol. 13, № 4. P. 35–42.

Putnam R., Leonardi R., Nanetti R. Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993. 258 p.

Satyanath S., Voigtländer N., Voth H.-J. Bowling for fascism: Social capital and the rise of the Nazi Party // *Journal of Political Economy*. 2017. Vol. 125, № 2. P. 478–526. DOI: 10.1086/690949.

Savioli M., Patuelli R. Social capital, institutions and policymaking // *Economics Discussion Papers*. 2016. № 2016-26 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2016-26> (дата обращения: 30.04.2020).

Svendsen G. L. H. Public libraries as breeding grounds for bonding, bridging and institutional social capital: The case of branch libraries in rural Denmark // *Sociologiaruralis*. 2013. Vol. 53, № 1. P. 52–73. DOI: 10.1111/soru.12002.

Tabellini G. The scope of cooperation: Values and incentives // *The Quarterly Journal of Economics*. 2008. Vol. 123, № 3. P. 905–950. DOI: 10.1162/qjec.2008.123.3.905.

Uphoff N., Wijayarathna C. M. Demonstrated benefits from social capital: The productivity of farmer organizations in Gal Oya, Sri Lanka // *World Development*. 2002. Vol. 28, № 11. P. 1875–1890. DOI: 10.1016/S0305-750X(00)00063-2.

Uslaner E. Producing and consuming trust // *Political Science Quarterly*. 2000. Vol. 115, № 4. P. 569–590. DOI: 10.2307/2657610.

Uslaner E. Social capital, television, and the “mean world”: Trust, optimism, and civic participation // *Political Psychology*. 1998. Vol. 19, № 3. P. 441–467. DOI: 10.1111/0162-895X.00113.

Virtanen M., Ervasti J., Oksanen T. et al. Social capital in schools // *Global perspectives on social capital and health* / Ed. by I. Kawachi, S. Takao, S. V. Subramanian. NY: Springer, 2013. P. 65–85. DOI: 10.1007/978-1-4614-7464-7_3.

Wellman B., Haase A. Q., Witte J. et al. Does the Internet increase, decrease, or supplement social capital? Social networks, participation, and community commitment // *American Behavioral Scientist*. 2001. Vol. 45, № 3. P. 436–455. DOI: 10.1177/00027640121957286.

Wuthnow R. Loose connections: Joining together in America's fragmented communities. Cambridge: Harvard University Press, 2002. 288 p.

Zak P. J., Knack S. Trust and growth // *The Economic Journal*. 2001. Vol. 111, № 470. P. 295–321. DOI: 10.1111/1468-0297.00609.

Информация об авторе

Ситкевич Даниил Андреевич – научный сотрудник научного направления «Политическая экономия и региональное развитие» Фонда «Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара», 125993, Россия, г. Москва, Газетный пер., 3–5, стр. 1, аспирант кафедры прикладной институциональной экономической теории экономического факультета ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова», 119234, г. Москва, Ленинские горы, 1

ORCID: 0000-0002-6498-1747

ResearcherID: AAD-1028-2019

Электронный адрес: Sitkevich@iep.ru

Статья получена 11 мая 2020 года

UDC 330.16

DOI: 10.17072/2218-9173-2020-2-231-252

ANALYSIS OF BUILDING SOCIAL CAPITAL AND SUPPORTING COLLECTIVE ACTION POLICIES

Daniil A. Sitkevich

Gaidar Institute for Economic Policy (The Gaidar Institute),
3–5/1 Gazetny lane, Moscow, 125993, Russia

Lomonosov Moscow State University, 1 Leninskie Gory str.,
Moscow, 119991, Russia

ORCID: 0000-0002-6498-1747

ResearcherID: AAD-1028-2019

E-mail: Sitkevich@iep.ru

For citation:

Sitkevich, D. A. (2020), “Analysis of building social capital and supporting collective action policies”, *Ars Administrandi*, vol. 12, no. 2, pp. 231–252, doi: 10.17072/2218-9173-2020-2-231-252.

Introduction: the article reviews the issue of developing a successful policy of accumulating social capital, increasing the level of interpersonal trust and the number of collective actions (including economic cooperation).

Objectives: to study and systematize the potential directions of state policy in the field of social capital accumulation.

Methods: theoretical research, system analysis method, case study method.

Results: the key theoretic approaches to the description of social capital accumulation have been identified; the factors which influence the level of social capital in the society have been revealed; the mechanisms of stimulating social capital and cooperation have been analyzed and the experience of the policy application have been demonstrated.

Conclusions: although no government has ever started any policy aimed at building social capital, there are some examples of successful measures which resulted in its accumulation. They are mostly connected either with the change in social norms related to interpersonal cooperation (these are achieved through the educational system and support of interpersonal communication), or with the creation of monetary stimuli for cooperation. Moreover, the increase in the level of trust may also be influenced by the programs, aimed at addressing social inequality and promoting the quality of education.

Keywords: social capital; cooperation; collective action; interpersonal trust; economic policy; conditional cash payments programs; social norms; human resources management

Acknowledgements

The research has been funded through the research project of Gaidar Institute for Economic Policy (The Gaidar Institute) (2019) “Social capital influence on economic development of post-collective societies (based on the example of Northern Caucasus)”.

References

- Gudkov, L. D. (2012), “Trust” in Russia: Meaning, function, structure”, *The Russian Public Opinion Herald. Data. Analysis. Discussions*, no. 2, pp. 8–47.
- Edachev A., Natkhov T., Polishchuk L. (2016), “War and values: An empirical analysis”, *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 5–33, doi: 10.32609/0042-8736-2016-3-5-33.
- Algan, Y. and Cahuc, P. (2010), “Inherited trust and growth”, *American Economic Review*, vol. 100, no. 5, pp. 2060–2092, doi: 10.1257/aer.100.5.2060.
- Ananyev, M. and Guriev, S. (2019), “Effect of income on trust: Evidence from the 2009 economic crisis in Russia”, *The Economic Journal*, vol. 129, no. 619, pp. 1082–1118, doi: 10.1111/eoj.12612.
- Attanasio, O., Pellerano, L. and Polanía, S. (2009), “Building trust? Conditional cash transfers and social capital”, *Fiscal Studies*, vol. 30, no. 2, pp. 139–177, doi: 10.1111/j.1475-5890.2009.00092.x.
- Balliet, D. and Lange van, P. (2013), “Trust, conflict, and cooperation: A meta-analysis”, *Psychological Bulletin*, vol. 139, no. 5, pp. 1090–1112, doi: 10.1037/a0030939.
- Behtoui, A. and Neergaard, A. (2016), “Social capital and the educational achievement of young people in Sweden”, *British Journal of Sociology of Education*, vol. 37, no. 7, pp. 947–969, doi: 10.1080/01425692.2015.1013086.
- Bourdieu, P. (1986), “The forms of capital”, in Richardson, J. (ed.), *Handbook for theory and research for the sociology of education*, Greenwood, NY, US, pp. 241–258.
- Chase, R. and Christensen, R. N. (2009), “Building social capital”, in Svendsen, G. T. and Svendsen, G. L. H. (eds.), *Handbook of social capital: The troika of sociology, political science and economics*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, pp. 428–444.
- Christoforou, A. (2017), “Social capital and local development in European rural areas: Theory and empirics”, in Pisani, E., Franceschetti, G., Secco, L. et al.

(eds.), *Social capital and local development*, Palgrave Macmillan, Cham, Switzerland, pp. 43–60, doi: 10.1007/978-3-319-54277-5_3.

Coleman, J. S. (1988), “Social capital in the creation of human capital”, *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. S95–S120, doi: 10.1086/228943.

Cusimano, A. (2014), “La valutazione ex-post dei progetti integrati territoriali, un’analisi econometrica”, tesi di laurea per il Dottorato di Ricerca in Analisi Economiche, Innovazione Tecnologica e Gestione delle Politiche per lo Sviluppo Territoriale (XXIV Ciclo), Università degli Studi di Palermo, Palermo, Italia.

Durante, R. (2009). “Risk, cooperation and the economic origins of social trust: An empirical investigation”, working paper, 45 p., doi: 10.2139/ssrn.1576774 [Online], available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1576774 (Accessed May 2, 2020).

Ferragina, E. (2017), “The welfare state and social capital in Europe: Reassessing a complex relationship”, *International Journal of Comparative Sociology*, vol. 58, no. 1, pp. 55–90, doi: 10.1177/0020715216688934.

Fitzsimons, E., Rodríguez-Lesmes, P., Stein, D. et al. (2019), “Building social capital: Poor impacts or poor measurements?”, *Working paper, El Colegio de México*, 17 p. [Online], available at: https://sistemas.colmex.mx/Reportes/LACEALAMES/LACEA-LAMES2019_paper_257.pdf (Accessed May 2, 2020).

Fukuyama, F. (2001), “Social capital, civil society and development”, *Third World Quarterly*, vol. 22, no. 1, pp. 7–20, doi: 10.1080/713701144.

Gaber, E., Polishchuk, L., Sokolov, K. et al. (2019), “Chronicles of a democracy postponed: Cultural legacy of the Russian transition”, *Economics of Transition and Institutional Change*, vol. 27, no. 1, pp. 99–137, doi: 10.1111/ecot.12207.

Glaeser, E. L., Laibson, D. and Sacerdote, B. (2002), “An economic approach to social capital”, *The Economic Journal*, vol. 112, no. 483, pp. F437–F458, doi: 10.1111/1468-0297.00078.

Glanville, J. L. and Shi, Q. (2019), “The Extension of particularized trust to generalized and out-group trust: The constraining role of collectivism”, *Social Forces*, 114, 28 p., doi: 10.1093/sf/soz114.

Guiso, L., Sapienza, P. and Zingales, L. (2003), “People’s opium? Religion and economic attitudes”, *Journal of Monetary Economics*, vol. 50, no. 1, pp. 225–282, doi: 10.1016/S0304-3932(02)00202-7.

Hearne, D. and Powell, B. (2014), “Too much of a good thing? Building social capital through knowledge transfer and collaborative networks in the southern Philippines”, *International Journal of Water Resources Development*, vol. 30, no. 3, pp. 495–514, doi: 10.1080/07900627.2014.898579.

Huang, J., Brink van den, H. M. and Groot, W. (2009), “A meta-analysis of the effect of education on social capital”, *Economics of Education Review*, vol. 28, no. 4, pp. 454–464, doi: 10.1016/j.econedurev.2008.03.004.

Huang, M.-h., Whang, T. and Xuchuan, L. (2017), “The Internet, social capital, and civic engagement in Asia”, *Social Indicators Research*, vol. 132, no. 2, pp. 559–578, doi: 10.1007/s11205-016-1319-0.

Inglehart, R., Haerpfer, C., Moreno, A. et al. (2014), *World values survey: Round six – country-pooled datafile 2010–2014*, JD Systems Institute, Madrid, Spain [Online], available at: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp> (Accessed May 4, 2020).

Kaasa, A. (2019), "Determinants of individual-level social capital: Culture and personal values", *Journal of International Studies*, vol. 12, no. 1, pp. 9–32, doi: 10.14254/2071-8330.2019/12-1/1.

Kail, B., Pardasani, M. and Chazin, R. (2020), "The better future international's family care model in Tanzania: Creating social capital as a means to empowerment in social work practice", *International Social Work*, doi: 10.1177/0020872819884986.

Kawachi, I. and Berkman, L. F. (2000), "Social cohesion, social capital, and health", in Berkman, L. F. and Kawachi, I. (eds.), *Social Epidemiology*, Oxford University Press, NY, US, pp. 174–190.

Knack, S. (2002), "Social capital and the quality of government: Evidence from the States", *American Journal of Political Science*, vol. 46, no. 4, pp. 772–785, doi: 10.2307/3088433.

Knack, S. and Keefer, P. (1997), "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no. 4, pp. 1251–1288, doi: 10.1162/003355300555475.

Knack, S. and Zak, P. J. (2003), "Building trust: Public policy, interpersonal trust, and economic development", *Supreme Court Economic Review*, vol. 10, pp. 91–107.

Labonne, J. and Chase, R. S. (2011), "Do community-driven development projects enhance social capital? Evidence from the Philippines", *Journal of Development Economics*, vol. 96, no. 2, pp. 348–358, doi: 10.1016/j.jdeveco.2010.08.016.

LaPorta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A. et al. (1997), "Trust in large organizations", *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 87, no. 2, pp. 333–338.

Nguyen, T. C. and Rieger, M. (2017), "Community-driven development and social capital: Evidence from Morocco", *World Development*, vol. 91 (C), pp. 28–52, doi: 10.1016/j.worlddev.2016.10.013.

Ostrom, E. (1990), *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press, Cambridge, MA, US.

Petro, N. N. (2001), "Creating social capital in Russia: The Novgorod model", *World Development*, vol. 29, no. 2, pp. 229–244, doi: 10.1016/S0305-750X(00)00101-7.

Putnam, R. (1993), "The prosperous community: Social capital and public life", *The American Prospect*, vol. 13, no. 4, pp. 35–42.

Putnam, R., Leonardi, R. and Nanetti, R. (1993), *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, US.

Satyanath, S., Voigtländer, N. and Voth, H.-J. (2017), "Bowling for fascism: Social capital and the rise of the Nazi Party", *Journal of Political Economy*, vol. 125, no. 2, pp. 478–526, doi: 10.1086/690949.

Savioli, M. and Patuelli, R. (2016), "Social capital, institutions and policymaking", *Economics Discussion Papers*, no. 2016-26 [Online], available at: <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2016-26> (Accessed Apr. 30, 2020).

Svendsen, G. L. H. (2013), "Public libraries as breeding grounds for bonding, bridging and institutional social capital: The case of branch libraries in rural Denmark", *Sociologiaruralis*, vol. 53, no. 1, pp. 52–73, doi: 10.1111/soru.12002.

Tabellini, G. (2008), "The scope of cooperation: Values and incentives", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 123, no. 3, pp. 905–950, doi: 10.1162/qjec.2008.123.3.905.

Uphoff, N. and Wijayaratna, C. M. (2002), "Demonstrated benefits from social capital: The productivity of farmer organizations in Gal Oya, Sri Lanka", *World Development*, vol. 28, no. 11, pp. 1875–1890, doi: 10.1016/S0305-750X(00)00063-2.

Uslaner, E. (2000), "Producing and consuming trust", *Political Science Quarterly*, vol. 115, no. 4, pp. 569–590, doi: 10.2307/2657610.

Uslaner, E. (1998), "Social capital, television, and the "mean world": Trust, optimism, and civic participation", *Political Psychology*, vol. 19, no. 3, pp. 441–467, doi: 10.1111/0162-895X.00113.

Virtanen, M., Ervasti, J., Oksanen, T. et al. (2013), "Social capital in schools", in Kawachi I., Takao, S. and Subramanian, S. V. (eds.), *Global perspectives on social capital and health*, Springer, NY, US, pp. 65–85, doi: 10.1007/978-1-4614-7464-7_3.

Wellman, B., Haase, A. Q., Witte, J. et al. (2001), "Does the Internet increase, decrease, or supplement social capital? Social networks, participation, and community commitment", *American Behavioral Scientist*, vol. 45, no. 3, pp. 436–455, doi: 10.1177/00027640121957286.

Wuthnow, R. (2002), *Loose connections: Joining together in America's fragmented communities*, Harvard University Press, Cambridge, MA, US.

Zak, P. J. and Knack, S. (2001), "Trust and growth", *The Economic Journal*, vol. 111, no. 470, pp. 295–321, doi: 10.1111/1468-0297.00609.

Received May 11, 2020