

Сможет ли доверие стать фактором роста экономики? Динамика уровня доверия у российской молодежи*

А. И. Бахтигараева^{1,2}, А. А. Ставинская^{1,2}

¹ МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

² Институт национальных проектов (Москва, Россия)

В статье рассматриваются роль доверия в экономике, механизмы его накопления и возможности использования как одного из факторов роста в будущем. Анализируются преимущества и недостатки измерения уровня обобщенного доверия с помощью альтернативных вопросов — о доверии людям в целом и о доверии незнакомым людям. Приведены результаты анализа данных, демонстрирующих динамику уровня обобщенного доверия у российской молодежи, которые получены в рамках исследования, проведенного Институтом национальных проектов в 10 регионах России. Показано, что в процессе обучения в вузе значимых изменений в доверии людям в целом не происходит. При этом уровень доверия к незнакомым падает, что может негативно сказаться на уровне доверия в стране в целом и на развитии экономики в будущем. Обсуждаются возможные причины наблюдаемых тенденций и роль, которую в этом играют университеты. Поставлен вопрос о связи между уровнем образования и обобщенным доверием в странах с разным качеством институциональной среды.

Ключевые слова: обобщенное доверие, университеты, образование, качество институтов.

JEL: B52, I25.

Бахтигараева Асия Инсуровна (a.bahtigaraeva@gmail.com), аспирант экономического факультета МГУ, вед. специалист научно-методического отдела Института национальных проектов; *Ставинская Александра Александровна* (astavinskaya@inpr.ru), к. э. н., доцент кафедры прикладной институциональной экономики экономического факультета МГУ, руководитель научно-методического отдела Института национальных проектов.

* Авторы выражают благодарность администрации и представителям вузов ФУМО, Тюнинг-центру ЭФ МГУ за содействие в проведении исследования ценностей российских студентов экономических специальностей, а также А. А. Аузану, В. А. Брызгалину, А. В. Золотову, Е. Н. Никишиной и Н. А. Припузовой за совместную работу и обсуждения в ходе исследования.

Несмотря на подробную изученность проблемы экономического развития стран и факторов экономического роста (Acemoglu et al., 2002; Varro, 2003; Boldeanu, Constantinescu, 2015; Granato et al., 1996), в научной литературе продолжают дискуссии относительно упущенных факторов роста, их роли и механизмов влияния на экономику. В последние десятилетия в качестве одного из таких факторов рассматривается *социальный капитал*, в частности *доверие* (Knack, Keefer, 1997; Whiteley, 2000; Woolcock, Narayan, 2000).

Особый интерес представляют скорость, динамика уровня доверия в обществе и возможность воздействовать на уровень экономического развития за счет его изменения. Поэтому важно изучить ловушку самовоспроизводящегося недоверия и механизмы/инструменты, способствующие выходу из нее. Ключевым становится вопрос специфики уровня доверия среди молодежи, механизмов его накопления и динамики в процессе получения высшего образования. Необходимо изучать проблему взаимодействия и взаимовлияния разных механизмов накопления доверия, в данном случае — механизмов внутрисемейной межпоколенческой трансмиссии и механизмов обучения. В зависимости от характера и темпов изменения доверия у молодежи можно делать выводы относительно потенциальных последствий для экономического роста страны в ближайшие десятилетия.

Прогресс в изучении изменений уровня доверия у одного поколения сильно ограничен сложностью сбора данных, необходимостью проводить повторные исследования и преодолевать связанные с ними методологические и инструментальные проблемы. Институтом национальных проектов было проведено исследование динамики ценностей российской молодежи в период обучения в университете. Анализ данных, касающихся изменения уровня доверия российских студентов, может способствовать поиску ответов на вопросы относительно роли, которую в этом играют различные механизмы трансляции ценностей и поведенческих установок, в частности, связанные с обучением в университете, и относительно причин наблюдаемых тенденций.

Доверие в экономике: его роль и механизмы накопления

Социальный капитал в целом и доверие в частности исследуются в экономической литературе уже не одно десятилетие. Теория социального капитала начала бурно развиваться в 1980-е годы (Coleman, 1988; Putnam, 1995), и появился огромный пласт литературы, посвященной определению социального капитала, его элементов, типов и разновидностей, а также механизмов влияния на экономику.

Наиболее распространенный показатель, отражающий уровень социального капитала в обществе, — обобщенное доверие, то есть доверие людям в целом, как ближнему кругу, так и незнакомым (Uslaner, 2002). Высокий уровень обобщенного доверия означает наличие в обществе универсальной морали — приблизительно одинаковых моральных мерок по отношению к близким и незнакомым людям. При

таких условиях общество способно кооперироваться, чтобы повысить эффективность государственного управления и институтов, обеспечив подотчетность власти (Putnam et al., 1994). Именно с высоким уровнем обобщенного доверия связывают высокие темпы экономического развития страны (Knack, Keefer, 1997; Zak, Knack, 2001; Francois, Zbojnik, 2005). Высокий уровень обобщенного доверия также ассоциируется с большей эффективностью формальных институтов (Djankov et al., 2003; Aghion et al., 2010), финансовым развитием (Guiso et al., 2004; 2008a), меньшим уровнем преступности (Glaeser et al., 1996), а также развитием инноваций (Fountain, 1997).

Основной механизм влияния доверия на экономику — снижение уровня различных типов трансакционных издержек. Прежде всего, доверие снижает издержки ведения переговоров и заключения контрактов, поскольку нет необходимости подробно детализировать условия договоров, прописывать все возможные исходы и варианты развития событий. Кроме того, доверие способствует снижению издержек защиты прав собственности: в странах с высоким уровнем доверия меньше расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также ниже затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав (Ramseyer, 2015). Также высокий уровень доверия снижает трансакционные издержки оппортунистического поведения контрагентов в виде «отлынивания» (shirking) и «вымогательства» (holding-up): нет необходимости применять дорогостоящие системы мониторинга и контроля за действиями контрагентов; сохраняются стимулы к инвестированию в специфические активы. Поэтому неудивительно, что эконометрические исследования фиксируют положительную связь между доверием и социально-экономическим развитием стран.

Способы измерения обобщенного доверия

Канонически уровень обобщенного доверия измеряется посредством следующего вопроса: «Как Вы считаете, можно ли в целом доверять людям или следует быть осторожным, имея дело с другими людьми?». Доля респондентов, утвердительно ответивших на первую половину вопроса, характеризует уровень обобщенного доверия в обществе. Использование данного показателя, несомненно, имеет свои плюсы: он позволяет измерять уровень обобщенного доверия на макроуровне; по нему накоплен значительный массив данных¹, позволяющих проводить международные сопоставления и анализировать изменение уровня обобщенного доверия во времени; он используется в большом числе работ по теме социального капитала, что позволяет опираться на уже имеющиеся исследования и обеспечивает преемственность результатов.

Между тем в научной среде существует дискуссия по указанному способу измерения уровня обобщенного доверия (Knack, Keefer, 1997; Delhey et al., 2011; Sturgis, Smith, 2010; Glaeser et al., 2000; Uslaner,

¹ Например, см. данные Всемирного исследования ценностей (World Values Survey), Европейского социального исследования (European Social Survey), Евробарометра (Eurobarometer).

2002; Reeskens, Hooghe, 2008; OECD, 2018). Например, Э. Глейзер с соавторами (Glaeser et al., 2000) выявили, что индивидуальные ответы на данный вопрос не связаны с уровнем доверия (trust) у игроков в рамках лабораторных экспериментов, однако они сильно и значимо коррелируют с выявленными в ходе экспериментов показателями надежности (trustworthiness), то есть того, насколько человек заслуживает доверия. Результаты других исследований показывают, что ответы на указанный вопрос характеризуют не только доверие, но и осторожность, поэтому у некоторых групп населения (женщины и люди пожилого возраста) показатель доверия ниже (OECD, 2017). Кроме того, часть исследователей считают, что понятие «большинство людей» довольно размыто и его интерпретация различными респондентами и в различных обществах может отличаться (Helliwell, Putnam 2004; Reeskens, Hooghe, 2008).

Это подтверждается и эмпирическими наблюдениями. Так, в исследовании (Sturgis, Smith, 2010), проведенном в Великобритании, более четверти респондентов, отвечая на стандартный вопрос, думали о людях, которые знакомы им лично. На данных Всемирного исследования ценностей было показано, что люди по-разному понимают вопрос в зависимости от страны исследования (Delhey et al., 2011). Например, в Италии и Швейцарии под «большинством людей» имеются в виду скорее незнакомые, в России и Турции — как знакомые, так и незнакомые люди, а в Китае и Марокко — только знакомые. Таким образом, в вопросе смешаны два типа доверия: ближнему и дальнему кругу — социальный капитал закрытого (bonding) и открытого (bridging) типа².

В связи с этим вместо стандартного вопроса о доверии людям в целом предлагается использовать вопрос о доверии незнакомым — людям, с которыми респондент встретился впервые (дальнему кругу): поскольку этот вопрос конкретнее и содержательнее, у него больше предсказательных возможностей относительно обобщенного доверия (Glaeser et al., 2000). Дж. Глэнвилл и У. Стори (Glanville, Story, 2018) считают лучшим показателем обобщенного доверия доверие незнакомым. Недостаток данного вопроса в том, что как данных, так и литературы по нему накоплено значительно меньше. В связи с этим в нашей статье в качестве предикторов социального капитала будут использоваться ответы на оба вопроса: про доверие людям в целом и доверие незнакомым, чтобы по возможности использовать преимущества каждого вопроса и нивелировать их недостатки.

Механизмы накопления доверия

Учитывая позитивное влияние обобщенного доверия на показатели социально-экономического развития общества, возникают вопросы: насколько оно устойчиво и существуют ли инструменты/механизмы

² Р. Патнэм в своей работе (Putnam, 2000) выделял два типа социального капитала и определял бондинговый капитал как социальные нормы, а также доверие, которые укрепляют связи внутри группы, а бриджинговый социальный капитал — как социальные нормы, а также доверие, направленные на установление связей с другими группами. Связи внутри группы необходимы для того, чтобы объединить членов сообщества, сплотить их вокруг общей цели, снизить транзакционные издержки внутригруппового взаимодействия. В то же время без бриджингового социального капитала такая группа может ограничиться удовлетворением своих узких интересов и начать сокращать связи с внешним миром.

его накопления? В литературе выделяется несколько механизмов трансмиссии/накопления доверия:

– в процессе внутрисемейной межпоколенческой трансмиссии (передача ценностей доверия и кооперации от родителей детям) (Bisin, Verdier, 2000; 2001; Bisin et al., 2004; Guiso et al., 2008b);

– в ходе обучения (доверие растет за счет снижения издержек получения и обработки информации и приобретения позитивного опыта взаимодействия при групповых формах обучения) (Guiso et al., 2010; Algan et al., 2013);

– при социализации (плотность и частота социальных взаимодействий могут способствовать распространению норм честности, кооперации и росту доверия) (Guiso et al., 2004; Feigenberg et al., 2013);

– в процессе принятия религиозных ценностей (в том числе посредством участия в деятельности религиозной общины) (Guiso et al., 2003).

Такие набор и сочетание механизмов накопления доверия свидетельствуют о том, что, как правило, его уровень устойчив во времени. По этой причине общества, страны, для которых характерен высокий уровень обобщенного доверия, обладают рядом конкурентных преимуществ по сравнению с другими странами на довольно длительном промежутке времени. Так, Я. Алган и П. Каюк (Algan, Cahuc, 2014) оценивают прогнозируемый уровень ВВП на душу населения для разных стран при условии, что уровень доверия в стране соответствует уровню доверия в Швеции: в этом случае в Италии в 2000 г. он мог бы оказаться на 17%, а в России — на 69% выше фактического, то есть, по сути, это величина упущенных возможностей, связанных с дефицитом обобщенного доверия.

Насколько в принципе поддается изменению уровень доверия в стране и что для этого можно предпринять? Согласно данным Всемирного исследования ценностей³ (World Values Survey 1981–2014), доверие в мире с 1994 по 2014 г. держалось примерно на одном уровне: в первую волну исследования (1981–1984 гг.) относительно большее число респондентов (32,7%) считали, что в целом людям можно доверять; в третьей волне (1994–1998 гг.) это число снизилось и с тех пор колеблется в пределах от 24,3 до 27,9%. Однако следует отметить, что среднемировой уровень доверия и его динамика в значительной степени могут обуславливаться составом стран, участвовавших в той или иной волне исследования, поскольку межстрановой разброс значений показателя обобщенного доверия может быть значительным. Так, в последней волне исследования максимальная доля людей, доверяющих другим, зафиксирована в Нидерландах (66,1%), а на Филиппинах она составила 3,2%.

В странах как с высоким, так и низким уровнем доверия эта характеристика оказывается устойчивой во времени, несмотря на то что в разные периоды могут наблюдаться тенденции к повышению или понижению, обусловленные различными факторами. При этом существ-

³ World Values Survey 1981–2014 Longitudinal Aggregate v.20150418. <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWVL.jsp>

вуют свидетельства, что уровень доверия в определенной стране может резко измениться и за относительно короткий период, например под влиянием внешних шоков. Откат, то есть снижение уровня доверия, может произойти за существенно более короткое время (3–5 лет), чем его рост (на это могут потребоваться десятилетия). Например, в США во время Второй мировой войны было зафиксировано значительное снижение уровня социального капитала в целом и уровня доверия в частности (Putnam, 2000). Существуют и исследования, согласно которым кооперативное поведение на протяжении двух-трех поколений может иметь долгосрочные последствия в виде повышения уровня доверия (Guiso et al., 2008b).

Большинство механизмов накопления доверия, перечисленные выше, формируются спонтанно, и их основы закладываются долго, в некоторых случаях этот процесс может занимать до сотни лет. В этом смысле *образование* имеет ряд отличительных черт, поскольку образовательные стандарты и методы обучения могут подвергаться целенаправленным изменениям, а эффект от этих изменений может проявляться через несколько лет.

С учетом двух обстоятельств — наличия положительного влияния доверия на социально-экономические показатели развития страны и возможности целенаправленного воздействия на уровень доверия через механизмы образования — для анализа возможностей использовать доверие как фактор экономического роста России в будущем необходимо понимать нынешний уровень доверия в России в целом, а также существующую динамику доверия у российской молодежи в период обучения в университете.

Динамика доверия в России

Представление о доверии в России и его динамике дают исследования, основанные на анализе данных, которые получены в том числе в рамках Всемирного исследования ценностей. База содержит данные о доверии в России начиная с 1990 г. В работе А. Татарко и Н. Лебедевой (2009), основанной на результатах опросов, проведенных в 1989–1990 и в 1999–2000 гг., отмечается, что за обозначенный период уровень обобщенного доверия в России был самым низким по сравнению с такими странами, как Япония, Китай, Швеция и США. При этом существенно, что в этот период наблюдалась отрицательная динамика: уровень доверия снизился с 34,7 до 22,9%. Авторы предполагают, что такое падение уровня доверия можно интерпретировать как процесс разрушения старых форм социального капитала, сформировавшихся в советский период, которые в новых условиях стали непродуктивными. Речь шла о существенной девальвации доверия в переходный период, период масштабных институциональных преобразований.

Однако в последующем не произошло радикального улучшения ситуации. Согласно данным Левада-Центра (ЦМИ Сбербанка, 2013), вплоть до 2012 г. обобщенное доверие оставалось на довольно низком

уровне, более того, у людей преобладало ощущение его дальнейшего снижения: начиная с 2008 г. не менее $\frac{3}{4}$ взрослого населения говорили о том, что за последние пять лет в российском обществе взаимного доверия стало меньше (в 2008 г. доля таких ответов составила 74%, в 2011 г. — 81%).

Данные исследования 2016 г.⁴ подтверждают вывод о том, что в целом для России характерен низкий уровень обобщенного доверия: 25,4% респондентов в Москве (самое высокое значение из российских регионов, участвовавших в исследовании) и 18,2% в Ярославской области (самое низкое значение) согласны, что большинству людей можно доверять. Для сравнения: в США так считают 34,8% респондентов, в Японии — 35,9%, в Швеции — 60,1%, в Китае — 60,3% (Inglehart et al., 2014).

В условиях дефицита доверия в стране в целом особый интерес представляет анализ динамики доверия российской молодежи на фоне общемировых тенденций.

Динамика доверия молодежи: признаки отрицательной социализации?

Согласно результатам исследований, с возрастом люди начинают больше доверять людям в целом (Alesina, La Ferrara, 2002; Charron, Rothstein, 2016); уровень обобщенного доверия также повышается в процессе получения высшего образования (Mewes, 2014). Поэтому представляет интерес динамика доверия, характерная для молодых людей в России. Несмотря на очевидное преимущество базы данных Всемирного исследования ценностей в виде большой выборки стран и респондентов, использовать ее для выявления возрастных изменений в уровне доверия молодежи можно с оговоркой, поскольку каждая новая волна предполагает формирование новой выборки. С учетом того, что на уровень доверия респондентов могут оказывать влияние также их личностные характеристики, которые сложно контролировать эконометрическими методами, точность выводов о возрастной динамике уровня доверия невысока.

С 2014 по 2016 г. Институтом национальных проектов было проведено три волны исследования ценностей российских студентов, в рамках которого указанный момент был учтен. Из общей выборки 5015 студентов, обучающихся на 1–4-м курсах очных отделений вузов по специальности «Экономика», были отобраны 314 студентов, участвовавших хотя бы в двух волнах опроса. Респонденты представляли 10 регионов России, в каждом из которых за все время исследования было опрошено от 13 до 84 человек (табл. 1).

⁴ По данным исследования «Евробарометр в России» (www.ranepa.ru/nauka-i-konsalting/strategii-i-doklady/evrobarometr/metodologiya-evrobarometra) и исследования поведенческих и институциональных предпосылок технологического развития регионов РФ, проведенного «РВК» при поддержке Центра стратегических разработок и Института национальных проектов. В опросе участвовали жители Краснодарского края, Ленинградской области, Москвы, Нижегородской области, Республики Дагестан, Республики Татарстан, Свердловской области, Томской области, Хабаровского края, Ярославской области.

Выборка респондентов, участвовавших в исследовании ценностей российских студентов (хотя бы в двух волнах опроса)

Регион	Вуз	Количество респондентов	Количество наблюдений
Москва	МГУ имени М. В. Ломоносова	84	200
Астраханская область	Астраханский государственный университет	31	72
Волгоградская область	Волгоградский государственный университет	27	57
Красноярский край	Сибирский федеральный университет	18	36
Новгородская область	Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого	57	126
Новосибирская область	Новосибирский государственный университет	17	36
Омская область	Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского	16	38
Республика Марий Эл	Поволжский государственный технологический университет	13	28
Ульяновская область	Ульяновский государственный университет	14	28
Ярославская область	Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова	37	81
Итого		314	702

Источник: Исследование ценностей и компетенций российских студентов. Институт национальных проектов, 2014–2016 гг.

Студентам среди прочих задавали два вопроса:

– вопрос, направленный на выявление уровня доверия людям в целом: «В целом, как Вы считаете: большинству людей можно доверять или, напротив, нужно быть осторожными с людьми?». Респондентам предлагалось выбрать один из двух вариантов ответа: 1) Большинству людей можно доверять; 2) Нужно быть осторожными с людьми⁵;

– вопрос о доверии незнакомым: «Используя шкалу от 1 – „совершенно не доверяю“ до 5 – „полностью доверяю“, скажите, пожалуйста, в какой степени Вы доверяете людям, которых Вы видите в первый раз».

Далее был проведен анализ ответов на эти вопросы в динамике (табл. 2). Значимых изменений в доверии людям в целом не выявлено. Скорее всего это объясняется тем, что респонденты под «большинством людей» имеют в виду как знакомых, так и незнакомых людей (Delhey et al., 2011), а вектор влияния образования в российских условиях на доверие двум этим категориям может быть разнонаправленным. При этом выяснилось, что в процессе обучения в вузе доверие студентов к незнакомым падает. Для проверки устойчивости результатов по доверию незнакомым были рассчитаны еще две спецификации: с добавлением контрольной переменной, характеризующей долю собственных заработков в доходах респондентов (для контроля эффекта выхода на

⁵ При проведении расчетов ответы на данный вопрос были перекодированы: 0 = «Нужно быть осторожными с людьми», 1 = «Большинству людей можно доверять».

**Изменения в доверии незнакомым и людям в целом
у студентов в процессе обучения в вузе^а**

	Зависимые переменные			
	доверие людям в целом	доверие незнакомым		
		1	2	3
2015 г. ^б		-0,188*** (0,053)	-0,192*** (0,054)	
2016 г.	0,036 (0,023)	-0,105* (0,061)	-0,112* (0,062)	
2-й курс ^в				-0,087 (0,085)
3-й курс				-0,162*** (0,060)
4-й курс				-0,123* (0,068)
Доля собственного заработка в доходах респондента			0,001 (0,002)	0,001 (0,002)
Константа	1,000*** (0,000)	1,594*** (0,288)	1,540*** (0,308)	1,521*** (0,318)
<i>N</i>	516	696	696	696
<i>R</i> ²	0,731	0,630	0,630	0,628
Adjusted <i>R</i> ²	0,316	0,323	0,322	0,315

^а Для контроля на индивидуальные характеристики студентов, не изменяемые во времени, использовались индивидуальные фиксированные эффекты.

^б В 2016 и 2015 гг. по сравнению с 2014 г. — для вопроса про доверие незнакомым, в 2016 г. по сравнению с 2015 г. — для вопроса про доверие людям в целом (в 2014 г. данный вопрос респондентам не задавался).

^в На 2-м, 3-м и 4-м курсе — по сравнению с 1-м курсом.

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Источник: расчеты авторов.

работу) (3), а также с использованием курса в качестве переменной интереса (4)^б. В целом результаты оказались устойчивыми. Обсудим возможные причины данного явления.

Потенциальные причины наблюдаемых явлений

Можно выделить три причины, по которым в период обучения в вузе могут формироваться ценности доверия или недоверия.

1. *Университет целенаправленно транслирует ценности, адекватные существующей институциональной среде.* Университет — это один из трансляторов ценностей, и в первую очередь ценностей, которые готовят студента к взрослой жизни, позволяют ему в ней социализироваться (Аузан, 2013). Чтобы университет успешно выпол-

^б Анализ динамики в базовой спецификации по годам, а не по курсам, связан с тем, что в рамках одной волны опрос одной возрастной когорты мог проводиться на разных курсах (например, в конце 1-го курса и начале 2-го). При этом следует понимать, что на полученные результаты могут влиять динамика социально-экономических и политических показателей, возрастные изменения, не связанные с обучением в вузе, параметры выборки (в частности, что она представлена вузами, находящимися в административных центрах субъектов РФ) и др.

нял эту функцию, транслируемые ценности должны соответствовать жизненным реалиям, другими словами, существующей формальной институциональной среде страны. Поскольку в разных обществах эта среда различается, то и транслируемые ценности не будут одинаковы. Таким образом, гипотеза состоит в том, что в обществе с «хорошими», инклюзивными, институтами, то есть институтами, стимулирующими производительную деятельность (Acemoglu, Robinson, 2012), ценности, необходимые для адаптации студентов ко взрослой жизни, в том числе ценности доверия, будут одни, а в обществе с «плохими», экстрактивными, институтами, то есть институтами, предназначенными для извлечения ренты (Acemoglu, Robinson, 2012), — другими. Соответственно, в первом случае в университетах будут формироваться ценности доверия людям в целом, в том числе незнакомым, а во втором — недоверия, что, по сути, обеспечивает функционирование ловушки самовоспроизводящегося недоверия.

Интересно взглянуть на данные последней доступной (шестой, 2011–2014 г.) волны Всемирного исследования ценностей (Inglehart et al., 2014) и проекта Всемирного банка «Индикаторы качества государственного управления» (Worldwide Governance Indicators)⁷ на выборке из 43 тыс. респондентов из 35 стран. Страны были поделены на две группы: с высоким качеством институциональной среды (на момент проведения опроса входившие в 30% стран с наиболее высокими значениями индекса верховенства права) и низким качеством институциональной среды (на момент проведения опроса входившие в 30% стран с наиболее низкими значениями индекса верховенства права). В качестве независимых переменных использовались данные об уровне образования респондентов, в качестве зависимых — ответы на вопросы о том, можно ли доверять большинству людей, а также о том, можно ли доверять людям, которых встречаешь впервые.

Полученные результаты (табл. 3) свидетельствуют о том, что в странах с высоким качеством институциональной среды уровень образования положительно связан с уровнем обобщенного доверия (результат значим на уровне 1% как для переменной доверия людям в целом, так и для переменной доверия незнакомым). В странах с низким качеством институциональной среды уровень образования положительно связан с уровнем доверия незнакомым и отрицательно — с уровнем доверия людям в целом, но данные зависимости статистически не значимы⁸. Это согласуется с исследованием, согласно которому для стран с качественной институциональной средой характерно наличие положительной корреляции между уровнем образования и уровнем

⁷ <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>

⁸ Отметим, что в исследовании, проведенном на региональной выборке, у нас не было возможности полноценно выделить именно влияние вуза на уровень доверия. Во-первых, наблюдаемые зависимости могут отражать процессы, связанные со взрослением студентов, а не с их обучением в вузе. Во-вторых, если считать, что они отражают влияние вуза, то можно допустить вариант, что ценности доверия транслируются во всех университетах, но в обществах с некачественной институциональной средой отрицательная социализация вне вуза уравнивает эффект вуза. Об этом косвенно свидетельствует отсутствие связи между образованием и доверием в странах с плохим качеством институтов.

**Связь между уровнем образования и обобщенным доверием
в странах с низким и высоким качеством институциональной среды^а**

Показатель	Зависимая переменная					
	доверие незнакомым		доверие людям в целом			
	МНК		МНК		логит	
	нижние 30% по качеству институтов	верхние 30% по качеству институтов	нижние 30% по качеству институтов	верхние 30% по качеству институтов	нижние 30% по качеству институтов	верхние 30% по качеству институтов
	1	2	3	4	5	6
Среднее образование	0,0003 (0,019)	0,067*** (0,015)	-0,021** (0,009)	0,065*** (0,009)	-0,139** (0,062)	0,387*** (0,053)
Неоконченное высшее	0,042 (0,027)	0,186*** (0,022)	-0,013 (0,013)	0,157*** (0,013)	-0,088 (0,087)	0,836*** (0,068)
Высшее	0,005 (0,023)	0,196*** (0,018)	-0,013 (0,011)	0,177*** (0,011)	-0,091 (0,073)	0,907*** (0,059)
Константа	1,210*** (0,055)	1,861*** (0,050)	0,162*** (0,028)	0,375*** (0,031)	-1,669*** (0,184)	-0,711*** (0,155)
<i>N</i>	20 487	22 265	1996	23 273	1996	23 273
<i>R</i> ²	0,049	0,094	0,069	0,147		
Adjusted <i>R</i> ²	0,047	0,092	0,067	0,146		

^а В качестве контрольных в регрессии включены переменные, отражающие пол респондента, его возраст, уровень дохода, семейное положение, занятость и страну опроса.

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Источник: расчеты авторов.

обобщенного доверия, а в странах с некачественными институтами такой связи не наблюдается (Charron, Rothstein, 2016).

В хорошей институциональной среде в процессе обучения уровень доверия среди студентов повышается; если общественные нормы культивируют идею о том, что «никому нельзя доверять, особенно незнакомым», а формальные институты некачественные, то ожидать повышения уровня доверия в период обучения в университете не стоит.

2. *Университет формирует у студентов навыки и компетенции, позволяющие им самостоятельно делать выводы относительно степени доверия окружающей среде.* Ценности доверия или недоверия необязательно должны транслироваться в университетах целенаправленно и находить отражение в лекциях преподавателей или в самой системе обучения⁹. Формирование ценностей в университете может происходить и посредством других механизмов. Например, в процессе обучения студенты приобретают знания, определенные навыки и компетенции, учатся лучше понимать происходящие процессы и сами делают выводы о том, располагает ли окружающая среда к доверию.

⁹ Например, отсутствие конкуренции — одно из условий успешного межгруппового взаимодействия и, как следствие, высокого уровня обобщенного доверия (Allport, 1954; Mewes, 2014). Таким образом, можно предположить, что балльно-рейтинговая система оценки будет отрицательно сказываться на доверии студентов, а совместные, командные формы работы, напротив, будут способствовать его повышению. О позитивном влиянии групповых форм обучения на доверие см. также: Algan et al., 2013.

3. *Ценности доверия или недоверия формируются у студентов при взаимодействии с университетской средой, которая соответствует общей институциональной среде.* Университеты — это организации, функционирующие в определенной институциональной среде, вынужденные под нее «подстраиваться» и в некоторой степени ее олицетворяющие. Следовательно, можно ожидать, что если низкое качество институтов характерно для общества в целом, то и в университетах эта проблема будет иметь место. Таким образом, если студенты сталкиваются с реальностью в виде коррупции, бюрократии, неуважения к стандартам и правилам и т. д. в университетской среде, то это соответствующим образом формирует их отношение к окружению и уровень доверия (Charron, Rothstein, 2016).

Если одна из функций университетов — социализация студентов и их подготовка к реальной жизни, то при некачественной институциональной среде логично ожидать не только непроизвольного, но и целенаправленного формирования ценностей недоверия в процессе обучения. Иначе мы получим выпускников, имеющих неверные ожидания относительно действий других агентов, тогда как последним при взаимодействии с доверяющими выпускниками будет выгодно некооперативное поведение.

Однако «общества, характеризующиеся высоким уровнем доверия, находятся в меньшей зависимости от формальных институтов, когда речь идет об обеспечении соблюдения соглашений... Межличностное доверие также может стать несовершенным субститутутом обеспечения прав собственности государством или гарантий исполнения контрактов там, где государство не может или не хочет их предоставлять» (Knack, Keefer, 1997. P. 1253). Таким образом, наличие доверия в обществе позволяет выстраивать экономические отношения в отсутствие качественной институциональной среды. Кроме того, оно может оказывать положительное влияние на саму среду, в частности на эффективность государства и защиту прав собственности (Knack, Keefer, 1997), тем самым позволяя выбраться из порочного круга «„плохие“ институты — отсутствие доверия».

Можно надеяться улучшать институциональную среду с университетов, где студентам будут прививаться необходимые ценности — не данного общества, а желаемого, то есть ценности доверия. Вероятно, это потребует преобразований внутри университета или реформирования системы высшего образования в целом. Однако данная тема заслуживает обсуждения в отдельной статье.

* * *

Тема социального капитала и доверия в обществе поднимается в научной литературе не один десяток лет, но это не делает ее менее актуальной. Пожалуй, лишь несколько сместился фокус: с вопросов «что это» и «на что влияет» к вопросам о том, «как накопить и приумножить». Трансмиссия ценностей доверия может осуществляться различными путями: в рамках семьи, в процессе обучения и пр.

Поскольку классический способ измерения уровня обобщенного доверия через вопрос о доверии людям в целом вызывает споры в научной среде, помимо него в нашем исследовании использовался также вопрос о доверии незнакомым. Полученные результаты свидетельствуют о том, что в процессе обучения в вузе доверие российских студентов к незнакомым падает, но значимых изменений в доверии людям в целом не выявлено. Вероятно, это связано с тем, что в России под «большинством людей» могут иметь в виду как знакомых, так и незнакомых, а вектор влияния образования на доверие двум этим категориям может быть разнонаправленным.

В попытке объяснить данный феномен была выдвинута гипотеза о том, что ценности, транслируемые университетами, будут соответствовать институциональной среде общества: в частности, в обществе с инклюзивными институтами у студентов будут формироваться ценности доверия, а в обществе с экстрактивными институтами — ценности недоверия другим людям. В пользу выдвинутой гипотезы свидетельствуют данные Всемирного исследования ценностей: в странах с качественными институтами университетское образование положительно связано с доверием незнакомым и людям в целом, а в странах с некачественной институциональной средой значимой связи между данными показателями не обнаружено.

Причины такой закономерности могут быть различными: от целенаправленного формирования в университетах ценностей доверия или недоверия, соответствующих реальной институциональной среде, до обретения студентами в процессе обучения навыков и компетенций, позволяющих определять уровень доверия, адекватный окружению, или накопления у них опыта взаимодействия со средой, заслуживающей или не заслуживающей доверия, в лице университета.

Россия принадлежит к числу стран, в которых если университетское образование и оказывает влияние на обобщенное доверие студентов, то скорее отрицательное. Вопрос в том, стоит ли принимать это как данность или нужно пытаться изменить вектор влияния. С одной стороны, низкое качество институциональной среды предъявляет свои требования к ценностям и качествам выпускников, и высокий уровень обобщенного доверия к последним не относится. В таком случае можно признать, что университеты успешно справляются со своей функцией и иного от них ждать не следует. С другой стороны, именно формирование доверительных отношений в университетах может стать катализатором институциональных изменений, способствующих экономическому росту и развитию страны. В этом смысле два факта обнадеживают. Во-первых, нет прямой связи между образованием и ценностями недоверия в странах с некачественной институциональной средой (Charron, Rothstein, 2016), то есть и при «плохих» институтах университетская среда может способствовать росту доверия и, как следствие, — социального капитала. Во-вторых, чтобы начались изменения в этом направлении, необязательно ждать желаний и инициативы со стороны государства. Позитивные сдвиги могут быть запущены университетским сообществом, сначала локально, даже в рамках одного/нескольких университетов, и со временем уже распространены более широко.

Список литературы / References

- Аузан А. А. (2013). Миссия университета: взгляд экономиста // Вопросы образования. № 3. С. 266–286. [Auzan A. A. (2013). University mission: An economist's perspective. *Voprosy Obrazovaniya*, No. 3, pp. 266–286. (In Russian).] <https://doi.org/10.17323/1814-9545-2013-3-266-286>
- Татарко А. Н., Лебедева Н. М. (2009). Социальный капитал: теория и психологические исследования. М.: РУДН. [Tatarko A. N., Lebedeva N. M. (2009). *Social capital: Theory and psychological research*. Moscow: RUDN University. (In Russian).]
- ЦМИ Сбербанка (2013). Потребительское поведение через призму доверия и ответственности. Исследование Левада-Центра по заказу ЦМИ Сбербанка. М.: Центр макроэкономических исследований Сбербанка России. [Centre for Macroeconomic Research of Sberbank of Russia (2013). *Consumer behavior through the prism of trust and responsibility. The study of Levada-Center commissioned by the Centre for Macroeconomic Research of Sberbank of Russia*. (In Russian).]
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. (2002). Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No. 4, pp. 1231–1294. <https://doi.org/10.1162/003355302320935025>
- Acemoglu D., Robinson J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. New York: Crown Publishing Group.
- Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. (2010). Regulation and distrust. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 125, No. 3, pp. 1015–1049. <https://doi.org/10.1162/qjec.2010.125.3.1015>
- Algan Y., Cahuc P. (2014). Trust, growth, and well-being: New evidence and policy implications. In: P. Aghion, S. N. Durlauf (eds.). *Handbook of economic growth*, Vol. 2, pp. 49–120. Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53538-2.00002-2>
- Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. (2013). Teaching practices and social capital. *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 5, No. 3, pp. 189–210. <https://doi.org/10.1257/app.5.3.189>
- Alesina A., La Ferrara E. (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, Vol. 85, No. 2, pp. 207–234. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(01\)00084-6](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(01)00084-6)
- Allport G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA: Perseus.
- Barro R. J. (2003). Determinants of economic growth in a panel of countries. *Annals of Economics and Finance*, Vol. 4, pp. 231–274.
- Bisin A., Verdier T. (2000). “Beyond the melting pot”: Cultural transmission, marriage, and the evolution of ethnic and religious traits. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 3, pp. 955–988. <https://doi.org/10.1162/003355300554953>
- Bisin A., Verdier T. (2001). The economics of cultural transmission and the evolution of preferences. *Journal of Economic Theory*, Vol. 97, No. 2, pp. 298–319. <https://doi.org/10.1006/jeth.2000.2678>
- Bisin A., Topa G., Verdier T. (2004). Cooperation as a transmitted cultural trait. *Rationality and Society*, Vol. 16, No. 4, pp. 477–507. <https://doi.org/10.1177/1043463104046695>
- Boldeanu F. T., Constantinescu L. (2015). The main determinants affecting economic growth. *Bulletin of the Transilvania University of Brasov. Economic Sciences. Series V*, Vol. 8, No. 2, pp. 329–338.
- Charron N., Rothstein B. (2016). Does education lead to higher generalized trust? The importance of quality of government. *International Journal of Educational Development*, Vol. 50, pp. 59–73. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2016.05.009>
- Coleman J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, Vol. 94, pp. 95–120. <https://doi.org/10.1086/228943>
- Delhey J., Newton K., Welzel C. (2011). How general is trust in “most people”? Solving the radius of trust problem. *American Sociological Review*, Vol. 76, No. 5, pp. 786–807. <https://doi.org/10.1177/0003122411420817>

- Djankov S., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. (2003). The new comparative economics. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31, No. 4, pp. 595–619. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2003.08.005>
- Feigenberg B., Field E., Pande R. (2013). The economic returns to social interaction: Experimental evidence from microfinance. *Review of Economic Studies*, Vol. 80, No. 4, pp. 1459–1483. <https://doi.org/10.1093/restud/rdt016>
- Fountain J. E. (1997). Social capital: A key enabler of innovation in science and technology. In: L. M. Branscomb, J. Keller (eds.). *Investing in innovation: Toward a consensus strategy for federal technology policy*. Cambridge, MA: MIT Press, pp. 84–111.
- Francois P., Zbojnik J. (2005). Trust, social capital, and economic development. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 3, No. 1, pp. 51–94. <https://doi.org/10.1162/1542476053295304>
- Glaeser E. L., Laibson D. I., Scheinkman J. A., Soutter C. L. (2000). Measuring trust. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 3, pp. 811–846. <https://doi.org/10.1162/003355300554926>
- Glaeser E. L., Sacerdote B., Scheinkman J. A. (1996). Crime and social interactions. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 111, No. 2, pp. 507–548. <https://doi.org/10.2307/2946686>
- Glanville J. L., Story W. T. (2018). Social capital and self-rated health: Clarifying the role of trust. *Social Science Research*, Vol. 71, pp. 98–108. <https://doi.org/10.1016/j.ssresearch.2018.01.002>
- Granato J., Inglehart R., Leblang D. (1996). The effect of cultural values on economic development: Theory, hypotheses, and some empirical tests. *American Journal of Political Science*, Vol. 40, No. 3, pp. 607–631. <https://doi.org/10.2307/2111786>
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2003). People's opium? Religion and economic attitudes. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50, No. 1, pp. 225–282. [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(02\)00202-7](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(02)00202-7)
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, Vol. 94, No. 3, pp. 526–556. <https://doi.org/10.1257/0002828041464498>
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2008a). Trusting the stock market. *Journal of Finance*, Vol. 63, No. 6, pp. 2557–2600. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2008.01408.x>
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2008b). Alfred Marshall lecture social capital as good culture. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 6, No. 2–3, pp. 295–320. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2008.6.2-3.295>
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2010). Civic capital as a missing link. *NBER Working Paper*, No. 15845. <https://doi.org/10.3386/w15845>
- Helliwell J. F., Putnam R. D. (2004). The social context of well-being. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, Vol. 359, No. 1449, pp. 1435–1446. <https://doi.org/10.1098/rstb.2004.1522>
- Inglehart R., Haerpfer C., Moreno A., Welzel C., Kizilova K., Diez-Medrano J., Lagos M., Norris P., Ponarin E., Puranen B. et al. (eds.). (2014). *World Values Survey: Round six – country-pooled datafile version*. Madrid: JD Systems Institute.
- Knack S., Keefer P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, pp. 1251–1288. <https://doi.org/10.1162/003355300555475>
- Mewes J. (2014). Gen(d)eralized trust: women, work, and trust in strangers. *European Sociological Review*, Vol. 30, No. 3, pp. 373–386. <https://doi.org/10.1093/esr/jcu049>
- OECD (2017). *OECD guidelines on measuring trust*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2018). Trust and its determinants: Evidence from the Trustlab experiment. *OECD Statistics Working Papers*, No 89.
- Putnam R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, Vol. 6, No. 1, pp. 65–78. <https://doi.org/10.1353/jod.1995.0002>

- Putnam R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster.
- Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R. Y. (1994). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Ramseyer J. M. (2015). Social capital and the formal legal system: Evidence from prefecture-level data in Japan. *Journal of Legal Analysis*, Vol. 7, No. 2, pp. 421–466. <https://doi.org/10.1093/jla/lav008>
- Reeskens T., Hooghe M. (2008). Cross-cultural measurement equivalence of generalized trust. Evidence from the European Social Survey (2002 and 2004). *Social Indicators Research*, Vol. 85, No. 3, pp. 515–532. <https://doi.org/10.1007/s11205-007-9100-z>
- Sturgis P., Smith P. (2010). Assessing the validity of generalized trust questions: What kind of trust are we measuring? *International Journal of Public Opinion Research*, Vol. 22, No. 1, pp. 74–92. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edq003>
- Uslaner E. M. (2002). *The moral foundations of trust*. New York: Cambridge University Press.
- Whiteley P. F. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, Vol. 48, No. 3, pp. 443–466. <https://doi.org/10.1111/1467-9248.00269>
- Woolcock M., Narayan D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, No. 2, pp. 225–249. <https://doi.org/10.1093/wbro/15.2.225>
- Zak P. J., Knack S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, Vol. 111, No. 470, pp. 295–321. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00609>

Can trust become a factor of economic growth? Dynamic changes in the level of trust of Russian youth

Asiia I. Bakhtigaraeva^{1,2,*}, Alexandra A. Stavinskaya^{1,2}

Authors affiliation: ¹ Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia);

² Institute for National Projects (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: a.bahtigaraeva@gmail.com

The article considers the role of trust in the economy, the mechanisms of its accumulation and the possibility of using it as one of the growth factors in the future. The advantages and disadvantages of measuring the level of generalized trust using two alternative questions — about trusting people in general and trusting strangers — are analyzed. The results of the analysis of dynamics of the level of generalized trust among Russian youth, obtained within the study of the Institute for National Projects in 10 regions of Russia, are presented. It is shown that there are no significant changes in trust in people in general during the study at university. At the same time, the level of trust in strangers falls, which can negatively affect the level of trust in the country as a whole, and as a result have negative effects on the development of the economy in the future. Possible causes of the observed trends and the role of universities are discussed. Also the question about the connection between the level of education and generalized trust in countries with different quality of the institutional environment is raised.

Keywords: generalized trust, universities, education, quality of institutions.
JEL: B52, I25.