

На правах рукописи

ОВЧИННИКОВ ВЯЧЕСЛАВ НИКОЛАЕВИЧ

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА И
ПОЛИТИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ**

Специальность – 5.2.1 Экономическая теория

Диссертация на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Научный руководитель:

доктор экономических наук, профессор

Малкина Марина Юрьевна

Нижний Новгород – 2023

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА.....	18
1.1 Понятие экономического неравенства и его формы	18
1.2 Динамика экономического неравенства.....	22
1.3 Факторы экономического неравенства	28
1.4 Типы экономического неравенства	35
1.5 Особенности измерения уровня экономического неравенства.....	40
1.6 Подходы к разграничению «справедливого» и «несправедливого» неравенства.....	47
Выводы по главе 1.....	55
2 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОЛИТИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ.....	58
2.1 Доверие и политическое доверие как объект экономического анализа.	58
2.2 Динамика политического доверия.....	67
2.3 Социально-экономические и институциональные факторы политического доверия	72
Выводы по главе 2.....	83
3 ВЗАИМОСВЯЗИ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О БЛАГОСОСТОЯНИИ, СОСТОЯНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ И ПОЛИТИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ В РОССИИ	87
3.1 Гипотезы, данные и модели.....	87
3.2 Моделирование взаимосвязей представлений о благосостоянии и политического доверия в России.....	96
3.3 Моделирование взаимосвязей представлений о состоянии институциональной среды и политического доверия	102
Выводы по главе 3.....	111
4 ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА, «НЕСПРАВЕДЛИВОГО» НЕРАВЕНСТВА И ПОЛИТИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ	114
4.1 Гипотезы, данные, модели	114

4.2	Моделирование взаимосвязей экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия: пример развитых стран.....	127
4.3	Моделирование взаимосвязей экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия: пример развивающихся и переходных экономик.....	135
	Выводы по главе 4.....	141
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	144
	СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	151

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования

В последнее время проблема экономического неравенства вызывает все больший общественный интерес, является частью политической повестки дня. Внимание ученых к этой проблеме продиктовано разными причинами. С одной стороны, высокое неравенство не вписывается в концепцию эгалитаризма (подразумевающую равенство прав и возможностей членов общества), за что часто критикуется. С другой стороны, управление экономическим неравенством связано с решением таких социально-значимых проблем, как обеспечение долгосрочного экономического роста, поддержание государственной стабильности и др. В последние годы все активнее предпринимаются попытки качественно осмыслить экономическое неравенство, разграничить его типы, выделить «справедливое» и «несправедливое» неравенство. Такой подход, по мнению ученых, позволит иначе взглянуть на социально-экономические и институциональные основы неравенства, найти оптимальные объемы и формы участия государства в перераспределении экономических ресурсов.

Доверие является другим интересным и важным направлением исследований. Из литературы известно, что в странах с высоким уровнем доверия чаще соблюдаются контрактные обязательства, оказываются ниже транзакционные издержки. В таких странах более развиты кредитные отношения, выше эффективность инновационной деятельности. Все это становится источником более высоких темпов долгосрочного экономического роста и снижения неравенства. Доверие имеет различные формы. Одной из них является политическое доверие. Политическое доверие тесно коррелирует со стабильностью демократических институтов и эффективностью государства, которая может рассматриваться и с точки зрения управления неравенством. Несмотря на упомянутое значение политического доверия, лишь ограниченное количество исследований касается выявления его

движущих сил, особенно на пространстве развивающихся и переходных экономик.

Учеными предпринимались теоретические и эмпирические попытки выявления механизмов взаимосвязи экономического неравенства и политического доверия, однако нередко они приводили к прямо противоположным заключениям. Без должного внимания оставался другой аспект исследуемой проблемы, касающийся особенностей взаимодействия разных типов экономического неравенства и политического доверия. Так, можно ожидать, что «несправедливое» неравенство формирует большие риски и угрозы для политического доверия. Поэтому в большей степени заслуживает внимания исследователей. Изучение подобных взаимосвязей не является тривиальной задачей. Необходимо привести основания для разграничения экономического неравенства на типы, исследовать концепцию «несправедливого» неравенства как особого типа экономического неравенства, выявить его альтернативные проявления, получить надежные и сопоставимые между странами оценки «несправедливого» неравенства, определиться с выбором методологического инструментария для анализа взаимосвязей «несправедливого» неравенства и политического доверия. В настоящем исследовании предпринимается попытка решить эти важные задачи, которым ранее уделялось недостаточное внимание.

Степень разработанности темы исследования

Неравенство является одной из наиболее востребованных тем академических исследований. Интерес к проблеме неравенства проявляют представители различных общественных наук: экономики, социологии, политологии и пр. Экономисты в первую очередь акцентируют внимание на экономическом неравенстве. Социально-экономические и институциональные основы последнего исследовались в работах Ф. Бургиньона, Б. Милановича, Т. Пиккети, Д. Стиглица и др. Методологическим аспектам экономического неравенства посвящены труды А. Аткинсона, С. Дженкинса и др. Значимые попытки качественного осмысления экономического неравенства

предпринимались Р. Дворкиным, Р. Арнесоном, Г. Козном, Дж. Ромером, М. Флербэем и др. В их работах впервые раскрывается концепция неравенства возможностей, или неравенства, объясняемого действием неподконтрольных индивиду сил или обстоятельств. Количественные оценки неравенства возможностей можно найти в работах Д. Кекки и В. Пераджин, П. Брунори, Ф. Феррейра и др. Неравенство возможностей тесно пересекается с другой концепцией, проливающей свет на «несправедливое» неравенство, – концепцией относительной межпоколенческой мобильности. Относительная мобильность акцентирует внимание на том, как достижения детей связаны с достижениями их родителей. Теория межпоколенческой мобильности развивалась в трудах Г. Беккера и Н. Томеса, Г. Лури, Г. Солона и др. Взаимосвязи экономического неравенства, неравенства возможностей и относительной межпоколенческой мобильности посвящали исследования такие ученые, как М. Корак, С. Дюрлоф, П. Брунори и др.

В российской экономической мысли экономическое неравенство в различных аспектах является предметом исследований В. Гимпельсона, И. Денисовой, Р. Капелюшниковой, И. Любимова, М. Малкиной, Л. Ниворожкиной, Л. Овчаровой и др. Проблеме измерения неравенства возможностей в России (регионах России) и постсоветских странах посвящены работы З. Ибрагимовой, М. Франц, М. Карцевой, П. Кузнецовой и др.

Если обратиться к проблеме доверия, то стоит упомянуть фундаментальные работы ученых-социологов, в частности Б. Ротштейна, А. Селигмена, Е. Усланера, Ф. Фукуямы и др. Политическое доверие, как одна из форм доверия, притягивала внимание Д. Истона, М. Леви, В. Мишлер, Р. Патнэма, Л. Хетерингтона и др. Эмпирические модели доверия и его различных форм разрабатывались в работах Т. Ван дер Меера, П. Зака, С. Нэка, М. Хуга и др.

В российской науке политическое доверие изучалось в трудах П. Козыревой и А. Смирнова, Л. Москвина (анализ оптимальных границ

политического доверия), Е. Давыборец (исследование феномена доверия населения российскому президенту), Д. Терина (выявление надежных коррелятов или составляющих политического доверия) и др.

Взаимосвязь между экономическим и политическим поведением традиционно является предметом исследований представителей новой политической экономии (теории общественного выбора), в том числе Дж. Бьюкенена, Э. Даунса, Г. Таллока и др. Приложением моделей теорий общественного выбора к российскому институциональному контексту занимались А. Аузан, А. Заостровцев, Ю. Латов, Р. Нуреев, М. Малкина и др. Теоретические и эмпирические доказательства взаимосвязи экономического неравенства и политического доверия были представлены в работах К. Андерсона, М. Хуга, С. Змерли и др.

Вклад настоящего исследования в развитие темы взаимосвязи экономического неравенства и политического доверия сводится к следующему. Во-первых, уточнено содержание экономического неравенства через многообразие его форм и проявлений, раскрыта концепция «несправедливого» неравенства как единства неравенства возможностей и ограниченной межпоколенческой мобильности населения. Во-вторых, обобщены конкурирующие концепции и теории политического доверия, предложены классификации социально-экономических и институциональных факторов политического доверия. В-третьих, на основе эконометрического моделирования выявлены значимые социально-экономические и институциональные факторы доверия российским органам исполнительной власти, в том числе российскому президенту, федеральному правительству, региональным правительствам и местным администрациям; раскрыты механизмы взаимодействия факторов и политического доверия. В-четвертых, выполнено многомерное количественное оценивание связей различных типов экономического неравенства (в том числе «несправедливого неравенства») и политического доверия на обширной выборке стран с разными социально-

экономическими условиями и институциональной средой, предложены качественные объяснения установленных взаимосвязей.

Объект исследования – экономические основания политического доверия.

Предметом исследования являются взаимосвязи экономического неравенства и политического доверия в странах с разными социально-экономическими условиями и институциональной средой.

Целью диссертационного исследования является установление характера взаимосвязи экономического неравенства и его типов с политическим доверием в странах с разными социально-экономическими условиями и институциональной средой.

Для достижения этой цели были поставлены и решены следующие **задачи**:

1. Уточнить теоретико-методологические основы концепции экономического неравенства, выявить его различные формы и проявления, аргументировать разделение экономического неравенства на типы, раскрыть концепцию «несправедливого» неравенства, установить его альтернативные прокси.

2. Раскрыть альтернативные теории и концепции политического доверия, их особенности, предложить классификации социально-экономических и институциональных факторов политического доверия.

3. Разработать и оценить факторные модели доверия российским органам исполнительной власти, в том числе президенту, федеральному правительству, региональным правительствам и местным администрациям. Раскрыть теоретические механизмы взаимосвязи социально-экономических и институциональных факторов с политическим доверием.

4. Количественно оценить влияние общего экономического неравенства, различных проявлений «несправедливого» неравенства, а также субъективных оценок благосостояния на политическое доверие в странах с разными

социально-экономическими условиями и институциональной средой. Представить качественное объяснение соответствующих взаимосвязей.

Теоретическую базу исследования составляют:

1. Социально-экономические, институциональные и методологические основы экономического неравенства, заложенные в трудах А. Аткинсона, Ф. Бургиньона, С. Дженкинса, С. Дюрлоф, Б. Милановича, Т. Пиккети, Д. Стиглица и др.

2. Концепции неравенства возможностей, разработанные Р. Дворкиным, Р. Арнесоном, Г. Коэном, Дж. Ромером, М. Флербзем. Теории межпоколенческой мобильности Г. Беккера, Н. Томеса, Г. Лури, Г. Солон и др.

3. Альтернативные концепции и теории происхождения политического доверия Д. Истона, В. Мишлер, Р. Патнэма, М. Хетерингтона, М. Хуга и др.

4. Основные положения теории общественного выбора, развитые в трудах Дж. Бьюкенена, Э. Даунса, Г. Таллока, Р. Толлисона и др.

5. Факторные модели политического доверия, предложенные Т. Ван дер Меером, М. Хугом и др.

6. Теоретические концепции и модели взаимосвязи экономического неравенства и политического доверия, разработанные в трудах К. Андерсона, М. Хуга, С. Змерли и др.

Методологическую базу исследования составляют общенаучные методы, в том числе анализ и синтез, дедукция и индукция, графический метод, корреляционный анализ, эконометрическое моделирование (построение систем одновременных уравнений, многоуровневых регрессий и моделей с инструментальными переменными).

Информационная база исследования в первую очередь представлена официальными данными Всемирного банка, Росстата, статистической службы Евросоюза Евростат, ОЭСР, стандартизированной базой данных о мировом неравенстве Ф. Солта, данными выборочных опросов населения в развитых и развивающихся странах, среди которых опрос Европейского банка

реконструкции и развития (ЕБРР) «Жизнь в переходный период» (Life in Transition Survey), а также опрос населения в европейских странах «Европейский социальный опрос» (European Social Survey). Также в работе использовались вторичные данные, представленные в статьях и монографиях отечественных и зарубежных ученых.

Научная новизна исследования

1. Уточнены теоретико-методологические основы концепции экономического неравенства как неравенства в распределении условий, ресурсов и результатов экономической деятельности. Установлены характеристики различных форм экономического неравенства, проявляющегося в неравном распределении результатов (неравенства доходов, неравенства в потреблении, неравенства в накопленном богатстве и др.). Определены типы экономического неравенства: «справедливое» и «несправедливое» неравенство. Раскрыта концепция «несправедливого» неравенства как единства двух его проявлений: неравенства возможностей и ограниченной межпоколенческой мобильности населения.

2. Раскрыты и уточнены альтернативные теории и концепции политического доверия. Предложены две классификации социально-экономических и институциональных факторов политического доверия. В первой классификации факторы разносятся на группы в зависимости от уровня их проявления: микроуровень (объективное или воспринимаемое благосостояние домохозяйства, демографические характеристики респондента, интенсивность пользования СМИ, межличностное доверие и др.) или макроуровень (ВВП на душу населения, уровень безработицы, уровень экономического неравенства и др.). Во второй классификации факторы делятся на группы, исходя из поведенческих установок индивидов: социотропные / эгоцентрические, ретроспективные / перспективные.

3. На основе построения эконометрических моделей, в том числе систем одновременных уравнений, оценена значимость и сила связи социально-экономических / институциональных факторов и доверия российским органам

исполнительной власти, в том числе президенту, федеральному правительству, региональным правительствам и местным администрациям. Раскрыты теоретические механизмы взаимосвязей факторов и политического доверия.

4. Установлены взаимосвязи экономического неравенства, в том числе альтернативных проявлений «несправедливого» неравенства (неравенства возможностей и ограниченной межпоколенческой мобильности населения), и политического доверия в странах с разными социально-экономическими условиями и институциональной средой. Объяснено противоположное направление взаимосвязи экономического / «несправедливого» неравенства и политического доверия в разных группах стран.

Положения, выносимые на защиту

1. Экономическое неравенство может быть представлено как неравное распределение условий, ресурсов и результатов экономической деятельности, а формами последнего являются неравенство доходов, потребления и богатства населения. Предпочтение исследования неравенства доходов в современной литературе объясняется тем, что доходы легче и надежнее измерить, однако неравенство доходов недостаточно информативно.

Качественное осмысление экономического неравенства приводит к выделению двух его типов: «справедливое» и «несправедливое» неравенство. С позиции эгалитарного подхода «несправедливое» неравенство может быть объяснено в рамках концепции неравенства возможностей. Последнее возникает вследствие действия обстоятельств или неподконтрольных индивиду сил. Другой концепцией, объясняющей «несправедливое» неравенство, является относительная межпоколенческая мобильность. Она описывает строгую взаимосвязь между достижениями детей и их родителей. Таким образом, и неравенство возможностей, и ограниченную межпоколенческую мобильность можно рассматривать в качестве прокси (альтернативных проявлений) «несправедливого» неравенства. Установлено, что проявление факторов обстоятельств и усилий во многом зависит от

состояния институциональной среды. В странах со слабой институциональной средой баланс сильнее смещен в сторону факторов обстоятельств.

2. На основе анализа литературы можно выделить ряд конкурирующих теорий происхождения политического доверия: культурологическую и институциональную теории, макро- и микро- теории. При этом, большую эмпирическую состоятельность демонстрирует синтез микро- и институциональной теорий происхождения политического доверия.

Выявленные характеристики политического доверия как политико-экономической категории, его истоки и проявления в странах с разной институциональной средой, с одной стороны, согласуются с существующими моделями теории общественного выбора: политического голосования, политического рентаискательства, политического оппортунизма и др., с другой стороны, дополняют теорию общественного выбора в части исследования особенностей взаимодействия государства и общества.

Предложено несколько классификаций факторов политического доверия. В первой классификации факторы разносятся на группы в зависимости от уровня их проявления: микро- или макроуровень. К микроуровневым факторам можно отнести объективное или воспринимаемое благосостояние индивида, его социально-политическую активность, уровень доверия другим членам общества, предпочитаемые способы получения информации, степень восприятия коррумпированности и эффективности органов власти, прочие. Макроуровневые факторы включают в себя уровень безработицы, ВВП на душу населения, степень экономического неравенства, качество государственного управления и другие.

Другая предлагаемая классификация факторов политического доверия развивает подходы Д. Киндера и Д. Кивита. В ней факторы разделены на группы исходя из типов поведенческих установок индивидов. Первый тип установок касается того, что индивид считает наиболее важным для себя: личное благосостояние (такой канал политического доверия мы называем эгоцентрическим) или состояние внешней среды: политической,

экономической, институциональной и др. (социотропный канал политического доверия). Второй тип установок определяет, какие достижения власти рассматривает индивид, принимая решение о доверии: прошлые (ретроспективный канал доверия) или ожидаемые в будущем (перспективный канал доверия).

3. На основе анализа российской модели политического доверия, данных выборочного опроса российских домохозяйств «Жизнь в переходный период» (Life in Transition Survey или LiTS) сконструированы переменные доверия российским органам исполнительной власти (российскому президенту, федеральному правительству, региональным правительствам, местным администрациям). Предложены подходы к измерению социотропного и эгоцентрического, перспективного и ретроспективного каналов политического доверия с опорой не на объективные оценки благосостояния (и его динамики), а на представления домохозяйств.

По результатам проведенного эконометрического анализа сформулированы следующие основные выводы:

1) У российского президента и других уровней власти разные группы лояльности. Больше доверие российскому президенту демонстрируют домохозяйства, находящиеся на нижних децилях по шкале субъективного богатства. Для других уровней власти не обнаружено значимой взаимосвязи между субъективным децилем богатства и доверием. В то же время доверие федеральному правительству, региональным правительствам и местным администрациям скорее демонстрируют домохозяйства, удовлетворенные своим финансовым положением.

2) В моделях доверия российским органам власти очевидно преобладание социотропного канала над эгоцентрическим. Такой результат скорее объясняется не альтруизмом российских домохозяйств, а проецированием ими положительных изменений во внешней среде на динамику личного благосостояния. При этом влияние социотропных факторов неоднородно для разных уровней российской власти. В основе доверия

российскому президенту лежат представления о позитивных политических и институциональных (меньший уровень коррупции) изменениях, достигнутом суверенитете и стабильности. В модели доверия другим органам исполнительной власти преобладает влияние восприятия экономических изменений. Помимо этого, обнаружено, что большее доверие президенту и федеральному правительству проявляют как домохозяйства, чье воспринимаемое материальное положение ухудшилось, так и домохозяйства, ожидающие негативную динамику субъективного благосостояния в будущем. Отмеченный парадокс можно объяснить тем, что российские домохозяйства не возлагают ответственность за «взлеты» и «провалы» в личном благосостоянии на верхние этажи власти, особенно президента. Также доверие субъективно беднеющих может быть связано с патернализмом, ожиданием помощи со стороны государства, проводящего политику борьбы с бедностью в том числе через перераспределение доходов.

В модели доверия местным администрациям найдены некоторые свидетельства проявления «туннельного эффекта», согласно которому, обнадеживающие сигналы о росте благосостояния в будущем побуждают домохозяйства, субъективно растратившие богатство, проявлять лояльность и терпимость по отношению к действующим органам власти.

3) Восприятие состояния институтов играет значимую роль в российских моделях политического доверия. Чем выше восприятие коррупции в органах российской власти, тем ниже оказываемое им доверие. В то же время воспринимаемая эффективность органов власти положительно связана с политическим доверием в России.

4. На основе данных социальных опросов «Жизнь в переходный период» (Life in Transition Survey или LiTS) и «Европейский социальный опрос» (European Social Survey – ESS), данных различных статистических служб и организаций с помощью построения ряда многоуровневых регрессионных моделей установлены взаимосвязи экономического неравенства, альтернативных проявлений «несправедливого» неравенства (в том числе

неравенства возможностей и ограниченной относительной межпоколенческой мобильности) и политического доверия в странах с разными социально-экономическими условиями и институциональной средой.

1) В развитых европейских государствах выявлена строгая отрицательная взаимосвязь объективного экономического неравенства, альтернативных проявлений «несправедливого» неравенства и политического доверия. Однако на пространстве постсоветских республик и других развивающихся / переходных экономик объективное неравенство не находится в тесной взаимосвязи с политическим доверием. Мы объясняем это влиянием широкого круга факторов, таких как: идеологические предпочтения, культурные и ценностные установки домохозяйств, ожидания будущего роста доходов (и сокращения неравенства), представления о справедливости сложившегося распределения доходов, существование разрыва между субъективными и объективными оценками неравенства.

2) В развитых экономиках большее доверие власти демонстрируют объективно и субъективно богатые домохозяйства. В этих же странах взаимосвязь индивидуального благосостояния (как объективного, так и воспринимаемого) и политического доверия опосредована уровнем экономического и «несправедливого» неравенства. Это значит, что в странах с высоким неравенством обнаруживается сближение уровней политического доверия домохозяйств, различающихся по уровню благосостояния (как объективного, так и воспринимаемого). Мы объясняем полученный результат как влиянием морально-этических принципов, так и растущим страхом и неприятием неравенства богатыми вследствие сопряженных с ним негативных макроэкономических, политических, правовых и прочих экстерналий. В развивающихся / переходных экономиках большее доверие власти проявляют удовлетворенные финансовым положением домохозяйства и домохозяйства, относящие себя к верхним децилям по шкале субъективного богатства. Это частично расходится с теми выводами, которые мы получили по России.

3) Выявлена значимая положительная корреляция воспринимаемого уровня равенства возможностей и политического доверия в развивающихся / переходных экономиках. Иными словами, в этих странах политическое доверие укрепляется, когда растет уверенность населения в том, что в основе жизненного успеха лежат усилия и навыки, а не жизненные обстоятельства.

Теоретическая и практическая значимость исследования

Полученные результаты расширяют границы научного знания в части качественного осмысления экономического неравенства, выделения его различных типов, разработки классификаций и эмпирических моделей политического доверия, анализа каналов взаимосвязи экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия. Они могут быть использованы в качестве основы для дальнейших исследований в соответствующей предметной области. Также результаты диссертационной работы имеют практическую значимость, они способствуют повышению эффективности управления политическим доверием через контроль над типами экономического неравенства.

Специальность, которой соответствует диссертация. Исследование выполнено в рамках Паспорта специальности ВАК Министерства образования и науки РФ и соответствует формуле специальности 5.2.1 «Экономическая теория» (экономические науки) в части пунктов 11. Политико-экономические подходы в экономической науке. Теория общественного выбора. Новая политическая экономия. 13. Институциональные исследования в экономической науке.

Апробация диссертационной работы

Основные выводы по результатам исследования были представлены и обсуждены на XXIV Ясинской (Апрельской) международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества (2023 год, г. Москва), Четвертом Российском экономическом конгрессе (21-25 декабря 2020 года, г. Москва), XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества (2019 год, г. Москва), научном

семинаре «Несправедливое неравенство и доверие политическим институтам. Межстрановой анализ» в НИУ «Высшая школа экономики» (2021 год, г. Нижний Новгород).

По теме диссертации опубликовано 9 научных работ общим объёмом 7,7 п.л. (из них авторских – 3,5 п.л.). Из них 8 работ входят в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК РФ, 5 работ индексируются в международных базах Web of Science и Scopus (в том числе 1 статья в Q1 SSCI WoS).

Структура работы

Диссертационная работа состоит из введения, четырех глав, заключения, списка использованной литературы. Работа содержит 20 рисунков, 13 таблиц. Общий объем работы составляет 167 страниц.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА

Первая глава диссертационного исследования посвящена теоретико-методологическим основам неравенства.

В первом разделе (1.1) аргументируется важность исследования проблемы экономического неравенства, рассматриваются различные формы экономического неравенства.

Во втором и третьем разделах (1.2 и 1.3), анализируется динамика экономического неравенства, раскрываются его движущие силы.

Четвертый раздел (1.4) посвящен изучению разных типов экономического неравенства.

Пятый раздел (1.5) касается анализа методических подходов к измерению экономического неравенства.

Наконец, **шестой раздел (1.6)** раскрывает методические подходы к разграничению экономического неравенства на типы.

В конце главы 1 формулируются выводы по каждому разделу.

1.1 Понятие экономического неравенства и его формы

Традиционно проблема неравенства вызывает живой интерес в научно-исследовательском, деловом и политическом сообществе. Объясняется это двумя причинами. С одной стороны, высокое неравенство противоречит концепции эгалитарного общества – общества равных прав и возможностей. С другой стороны, неравенство выступает в качестве инструмента для решения других социально значимых проблем. В частности, хорошо известно, что высокое неравенство негативно влияет на стимулы и возможности к накоплению человеческого капитала, темпы долгосрочного экономического

роста¹. Высокое неравенство разрушает социальную сплоченность и доверие, положительно взаимосвязано с коррупционными проявлениями². Наконец, высокое неравенство несет в себе риски для социальной, правовой и политической стабильности государства³, неблагоприятно сказывается на психическом здоровье граждан⁴.

Экономическое неравенство, являясь частью социального неравенства, раскрывает неравное распределение условий, ресурсов и результатов экономической деятельности. По справедливому замечанию А. Аткинсона⁵, такое определение экономического неравенства выкристаллизовывалось с течением времени. Еще несколько столетий ранее ученые-классики экономической науки (А. Смит и Д. Рикардо), а в последующем ученые-марксисты, сводили экономическое неравенство к неравенству в распределении факторов производства (труда, земли, капитала и др.) либо извлекаемых доходов (заработной платы, ренты, процентного дохода) между собственниками таких факторов, что отражало классовую структуру общества того времени⁶. В неоклассической экономике фокус сместился на межличностное распределение доходов. В институциональном направлении экономической мысли большее внимание отводилось влиянию на неравенство формальных и неформальных правил игры, права, этики, морали и пр.

Наиболее распространенным проявлением и формой межличностного экономического неравенства является доходное неравенство или неравенство в распределении доходов. Ф. Коуэлл объясняет это тем, что доход или поток

¹ Checchi D., Peragine V. Inequality of Opportunity in Italy // *The Journal of Economic Inequality*. – 2010. – Vol. 8. – pp. 429-450.

² Stiglitz J. *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*. WW Norton & Company. – 2012; Uslaner E.M. *Corruption, Inequality, and the Rule of Law: The Bulging Pocket Makes the Easy Life*. Cambridge University Press, New York, 2008; Uslaner E.M. *Corruption, the inequality trap, and trust in government*. In: Zmerli S., Hooghe M. (Eds.), *Political Trust. Why Context Matters*. Colchester, ECPR Press, 2008, pp. 141-162; Rothstein B. *The Quality of Government. Corruption, Social Trust, and Inequality in International Perspective*. Chicago, University of Chicago Press. – 2011.

³ Zak P., Knack S. *Trust and Growth* // *The Economic Journal*. – 2001. – Vol. 111(470). – pp. 295-321.

⁴ Pickett K., James O., Wilkinson R. *Income inequality and the prevalence of mental illness: a preliminary international analysis* // *J Epidemiol Community Health*. – 2006. – Vol. 60(7). – pp. 646-647.

⁵ Аткинсон Э. Что такое «Неравенство», и можем ли мы его преодолеть? // *Экономическая социология*. – 2017. – Т. 18 (2).

⁶ Sandmo A. *The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought* // *Discussion Papers. Department of Economics. Norwegian School of Economics*. – 2013.

доходов лучше описывает процесс контроля индивида над экономическими ресурсами и доступа к ним¹. Между тем, приравнивание экономического результата к доходу имеет очевидные недостатки. Во-первых, по справедливому замечанию С. Дженкинса², текущий доход зависит от возраста (стадии жизненного цикла) и краткосрочной склонности к риску. Во-вторых, некоторая часть доходов населения является плохо наблюдаемой или вовсе не наблюдаемой переменной (к примеру, доходы от самозанятости в развивающихся экономиках)³. В-третьих, доход может быть по-разному измерен, что имеет принципиальное значение для анализа как экономического благосостояния, так и неравенства. В частности, согласно А. Бьёрклунду⁴, неравенство в пожизненном доходе (когда мы убираем искажающее влияние фактора возраста на доход) оказывается значительно ниже неравенства в текущем доходе: дисперсия пожизненного дохода населения составляет только 35-40% от дисперсии текущего или годового дохода. Неравенство в суммарном доходе (с учетом поступлений в натуральной форме) сильно отличается от неравенства в денежном доходе, неравенство в располагаемом (то есть после перераспределения) доходе отличается от неравенства в совокупном доходе и т.д.⁵ Поэтому использование только переменной дохода при построении оценок экономического неравенства несет в себе множество ограничений и раскрывает только часть картины.

Другой переменной, положенной в основу расчета экономического неравенства, может быть потребление, что образует дополнительную его форму. Так, О. Аттанасио, Л. Пистаферри⁶ обращают внимание на то, что

¹ Cowell F. Income Distribution and Inequality // LSE STICERD Research Paper. – 2009. – No. DARP 94.

² Jenkins S., Van Kerm P. The measurement of economic inequality In: Salverda W., Nolan B., Smeeding T. (Eds.), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford University Press, 2009.

³ Ниворожкина Л. Скрытые доходы домохозяйств: опыт эмпирического анализа // *Terra Economicus*. – 2016. – Т. 14. – № 4. – С. 42-53; Ниворожкина Л., Арженовский С. Оценка скрытых доходов домохозяйств с учетом длительности периода измерения // *Финансовые исследования*. – 2020. – №3 (68). – С. 27-39.

⁴ Björklund A. A Comparison of Actual Distributions of Actual and Lifetime Incomes: Sweden 1951-1989 // *Review of Income and Wealth*. – 1993. – Vol. 39. – No. 4. – pp. 377-386.

⁵ Капелюшников Р.И. Неравенство: как не примитивизировать проблему // *Вопросы экономики*. – 2017. – № 4. – С. 117-139.

⁶ Attanasio O., Pistaferri L. Consumption Inequality // *Journal of Economic Perspectives*. – 2016. – Vol. 30(2). – pp. 3-28.

именно потребление, а не поток доходов, входит в функцию полезности индивидов. Помимо этого известно, что потребление менее волатильно во времени – индивиды стремятся сглаживать временные (связанные с сезонным характером занятости, конъюнктурой рынка и другими факторами) шоки в доходах через управление сбережениями и заимствованиями. Это позволяет получать более устойчивые и информативные оценки межличностного экономического неравенства. В частности, согласно оценкам Д. Крюгера и Ф. Перри¹, неравенство в потреблении в США оказывается примерно вдвое ниже неравенства в доходах. Наконец, анализ данных о потребительских расходах указывает на существующие различия в доступе к кредиту, объеме накопленных активов и т.д., что приближает потребление к более релевантной с теоретической точки зрения мере экономического благосостояния – накопленному богатству.

Если доход или потребление представляют собой переменные потока, то богатство является переменной запаса. Как правило, под богатством понимаются накопленные финансовые активы, движимое и недвижимое имущество, сбережения и т.д. Следует сказать, что доход и богатство не всегда тесно коррелируют. К примеру, пожилые индивиды/домохозяйства могут характеризоваться низким уровнем текущего дохода, обладая при этом значительным объемом накопленных активов и, соответственно, богатства. Так, оценки, полученные Л. Кейстер² по США, свидетельствуют о том, что корреляция между доходом и богатством составляет не более 0,55-0,60.

Несмотря на концептуальные преимущества одних подходов к измерению благосостояния и неравенства над другими, на практике выбор между ними ограничивается доступностью и качеством исходных данных. Данные по доходам населения, как правило, характеризуются большим количеством конкурирующих источников (глубоких микроэкономических

¹ Krueger D., Perri F. Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? Evidence and Theory // Review of Economic Studies. – 2006. – Vol. 73(1). – pp. 163-193.

² Keister L.A. Wealth in America: Trends in Wealth Inequality. Cambridge, Cambridge University Press, 2000; Budria S., Díaz-Giménez J., Quadrini V., Ríos-Rull J. New Facts on the Distributions of Earnings, Income and Wealth in the US // Federal Reserve Bank Minneapolis Quarterly Review. – 2002. – Vol. 26(3). – pp. 2-35.

опросов), большими объемами выборок. Кроме того, в части доходов оказывается доступна статистика налоговых служб, где значительно подробнее и точнее раскрываются компоненты доходов населения¹. В части потребления исходные данные в виде микроэкономических опросов оказываются более фрагментарными с меньшими объемами выборок. Еще один вызов, на который указывают О. Аттаназио, Л. Пистаферри², – это неполное отражение фактических потребительских расходов внутри микроэкономических опросов. Чаще всего опросы раскрывают только отдельные категории расходов населения, в том числе расходы на покупку продуктов питания, приобретение отдельных товаров длительного пользования, различного рода услуг. Слабо учитывается потребление, полученное в натуральной форме в виде трансферта от других членов домохозяйства или государства, потребление, обеспечиваемое личным подсобным хозяйством. Поэтому вероятная ошибка измерения (measurement error) дохода меньше вероятной ошибки измерения потребления или потребительских расходов. Иными словами, потребление и расходы сложнее измерить более точно, чем доход. Учитывая это, в настоящей работе под межличностным экономическим неравенством, как правило, будет пониматься неравенство в распределении доходов между людьми.

1.2 Динамика экономического неравенства

Одним из наиболее интересных и в то же время дискуссионных вопросов, касающихся экономического неравенства, является исследование его движущих сил. Однако рассуждения о факторах неравенства выглядят ограниченными в отрыве от подробного обсуждения переломных моментов в его динамике.

¹ Attanasio O., Pistaferri L. Consumption Inequality // Journal of Economic Perspectives. – 2016. – Vol. 30(2). – pp. 3-28.

² Attanasio O., Pistaferri L. Consumption Inequality // Journal of Economic Perspectives. – 2016. – Vol. 30(2). – pp. 3-28.

Глобальное экономическое неравенство может быть измерено по-разному, о чем говорит в своей работе Б. Миланович¹. Первый и наиболее тривиальный подход (подход 1) основан на использовании среднедушевого значения дохода в разных странах (например, ВВП на душу населения) и применении к нему того или иного показателя неравенства (к примеру, индекса Джини). Понятно, что данный подход имеет существенные ограничения. Одним из них является игнорирование в расчетах различий в численности населения между странами. Данный недостаток можно восполнить, то есть допустить большее влияние на показатель неравенства более густонаселенных стран – подход 2. Наконец, подход 3 развивает подходы 1 и 2. В этом случае неравенство рассчитывается на основе индивидуальных доходов или доходов «домохозяйств мира»² (которые к тому же корректируются на различия в стоимости жизни между странами). Несмотря на предпочтительность подхода 3, его применение ограничивается доступностью качественных и сопоставимых между странами микроуровневых данных, получаемых на основе микроэкономических опросов населения. Особенно редкими и спорадическими подобные опросы оказываются в бедных странах Африки и более закрытых государствах. Так, согласно Б. Милановичу³, ранние опросы домохозяйств в странах бывшего СССР относятся к концу 1980-ых гг., в странах Африки (к Югу от Сахары) – к середине 1980-ых гг., в Китае – к началу 1980-ых гг. По этой причине первые более-менее надежные оценки глобального неравенства относятся именно к 1980-ым гг. Хотя, разумеется, имеются и другие, существенно более ранние оценки глобального неравенства (относящиеся к XIX веку)⁴.

¹ Milanovic B. Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now // World Bank Policy Research Working Paper 6259. – 2012.

² Денисова И. Неравенство может стимулировать развитие, но вырваться из ловушки бедности трудно // HSE Daily. – 2022.

³ Milanovic B. Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now // World Bank Policy Research Working Paper 6259. – 2012.

⁴ Chancel L., Piketty T. Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence And Mutation Of Extreme Inequality // Journal of the European Economic Association. – 2021. – Vol. 19(6). – pp. 3025-3062.

На рисунке ниже представлены оценки глобального неравенства, рассчитанные с помощью трех вышеупомянутых подходов и представленные в одной из работ Б. Милановича¹. Как видно, эти оценки принципиально различаются. Более того, в отдельных случаях (подходы 1 и 2) обнаруживаются разные динамические паттерны глобального неравенства.

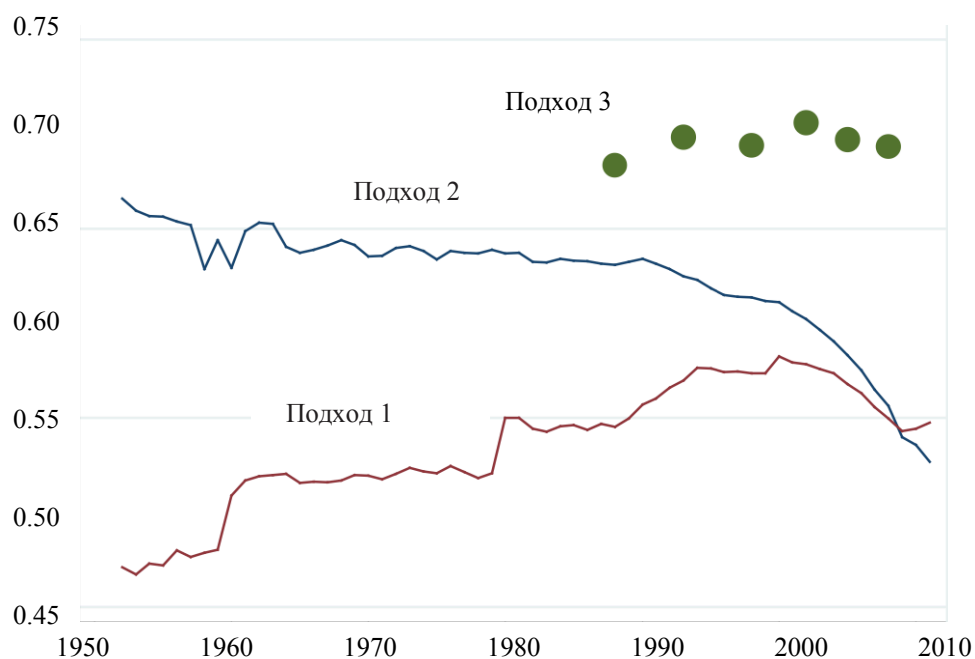


Рисунок 1 – Динамика глобального доходного неравенства (индекс Джини)

Источник: Milanovic B. Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now // World Bank Policy Research Working Paper 6259. – 2012.

Наблюдаемое расхождение в трендах возникает в 1980-ых гг., совпадая с началом глобализационных процессов (ростом открытости экономик), и продолжается вплоть до начала XXI века. В этот период богатые страны в среднем растут быстрее бедных стран, что предопределяет рост неравенства, (подход 1). Между тем, если взвесить соответствующий индекс неравенства на численность населения (подход 2), вырисовывается другая картина – конвергенция стран и снижение неравенства. Связано это с тем, что за последние десятилетия самая густонаселенная экономика мира (Китай) росла

¹ Milanovic B. Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now // World Bank Policy Research Working Paper 6259. – 2012.

опережающими темпами по сравнению с развитыми экономиками. Впоследствии к данному процессу присоединилась вторая по численности населения экономика – Индия, что также способствовало конвергенции доходов между странами.

По аналогии с подходами 1 и 2, подход 3 свидетельствует в пользу некоторого снижения неравенства на интервале с 2002 по 2008 год (на 1,4 п.п. индекса Джини). При этом обращает на себя внимание еще один факт – неравенство, рассчитанное с помощью подхода 3, оказывается на порядок выше, чем при использовании других измерительных подходов. Объясняется это отказом от сглаживания доходов через взятие внутристранового среднего. Так, согласно данным за 2020 год¹, глобальный индекс Джини оказывается существенно выше его внутристрановых оценок: около 0,70 против 0,43 в Китае; 0,33 в Индии; 0,58 в странах Африки к Югу от Сахары; 0,53 в странах Латинской Америки.

Если глобализация является одной из главных причин изменения мирового неравенства, возникает резонный вопрос: кто является выигравшей, а кто проигравшей стороной (с точки зрения роста доходов)?

В ряде авторитетных работ² показывается, что главными бенефициарами глобализации стали несколько групп населения. Во-первых, это богатейшее население мира (верхний 1% доходного распределения), чьи доходы за период с 1988 по 2008 гг. выросли на 60%. В данную группу попадает порядка 60 млн самых богатых людей, проживающих, как правило, в странах Западной Европы, Северной Америки, Японии и некоторых других странах. Во-вторых, это средние участки доходного распределения – средний класс развивающихся экономик, в том числе Китая, Индии, Индонезии и Бразилии. Их реальные доходы (выраженные в ценах 2005 года и долларах

¹ Chancel L., Piketty T. Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence And Mutation Of Extreme Inequality // Journal of the European Economic Association. – 2021. – Vol. 19(6). – pp. 3025-3062.

² Milanovic B. Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now // World Bank Policy Research Working Paper 6259. – 2012; Lakner C., Milanovic B. Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession // World Bank Policy Research Working Paper No. 6719. – 2013.

США) выросли более чем на 70% за двадцатилетний период. Еще одной выигравшей от глобализации группой населения стала нижняя треть глобального доходного распределения – рост доходов на данном участке шкалы составил от 40% до 70%.

Наконец, обратим внимание на те группы населения, экономическое благосостояние которых сократилось либо осталось прежним за период с 1988 по 2008 гг. Ими стали глобальный верхний-средний класс (75-90 перцентиль глобального доходного распределения), а также беднейшие 5% населения.

Не менее интересен другой вопрос: какие страны получили выгоды от глобализации? В первую очередь, это Китай, медианный (по доходу) житель которого опережает в своих доходах 50% мирового населения. В конце 1980-ых гг. эта цифра составляла только 10%. Меньшие выгоды от глобализации получили Индия, Индонезия, Бразилия. В число проигравших от глобализации стран попадают страны Африки, некоторые страны Латинской Америки и посткоммунистические режимы. К примеру, медианный (по доходу) житель Кении за последние двадцать лет скатился с 22 перцентиля глобального распределения на 12 перцентиль.

Примечательно, что снижение глобального неравенства за счет более быстрых темпов роста густонаселенных экономик (и, соответственно, снижения межстранового экономического неравенства) происходило на фоне нарастания неравенства внутри стран. Расчеты Т. Пикетти¹ указывают на то, что с началом глобализации формируется новая волна роста поляризации доходов внутри стран.

¹ Chancel L., Piketty T. Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence And Mutation Of Extreme Inequality // Journal of the European Economic Association. – 2021. – Vol. 19(6). – pp. 3025-3062.

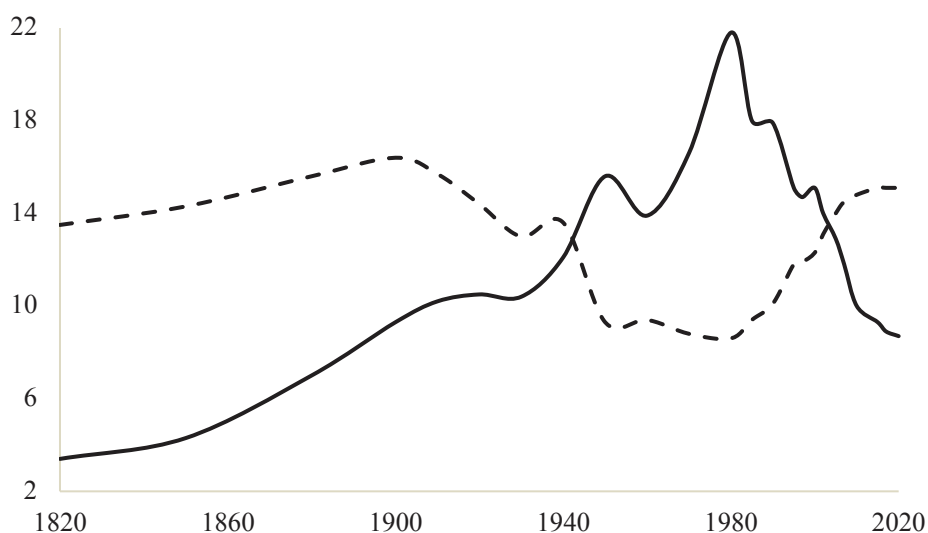


Рисунок 2 – Динамика внутристранового (пунктирная линия) и межстранового (сплошная линия) неравенства (отношение доходов 10% богатейшего населения к доходам нижних 50% населения)

Источник: Chancel L., Piketty T. Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence And Mutation Of Extreme Inequality // Journal of the European Economic Association. – 2021. – Vol. 19(6). – pp. 3025-3062.

Причем, это касается как развитых¹, так и развивающихся стран (к примеру, за 1988-2008 гг. индекс Джини в Китае вырос на 33%, в Индии – на 6%²).

Если говорить о России, динамика доходного неравенства выглядит неоднозначно. В 2007 году коэффициент Джини в России достиг исторического максимума – 0,42 (согласно оценке Росстата), а затем последовательно снижался (правда, незначительно). Практически аналогичный тренд – на медленное снижение неравенства, был характерен и для потребительских расходов домохозяйств³. Вместе с тем, по-прежнему объективное и воспринимаемое неравенство в России оказывается существенно выше, чем в развитых европейских странах⁴.

¹ Правда, масштабы этого роста и временные рамки варьируют в зависимости от страны.

² Lakner S., Milanovic B. Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession // World Bank Policy Research Working Paper No. 6719. – 2013.

³ Социальное неравенство и дифференциация потребления домохозяйств в постсоветской России // Проблемы социального равенства и справедливости в России и Китае: [монография] / М. К. Горшков [и др.]; Отв. ред. М. К. Горшков, П. М. Козырева, Ли Пэйлинь, М. Ф. Черныш; ФНИСЦ РАН. – М.: Издательство Новый Хронограф. – 2021. – С. 181-209.

⁴ Овчарова Л. Н., Попова Д. О., Рудберг А. М. Декомпозиция факторов неравенства доходов в современной России // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2016. – № 3(31). – С. 170-186; Mareeva S., Slobodenyuk E., Anikin V. Perceptions of income inequality in Russia // Baltic RIM Economies Review. – 2021. – No. 4.

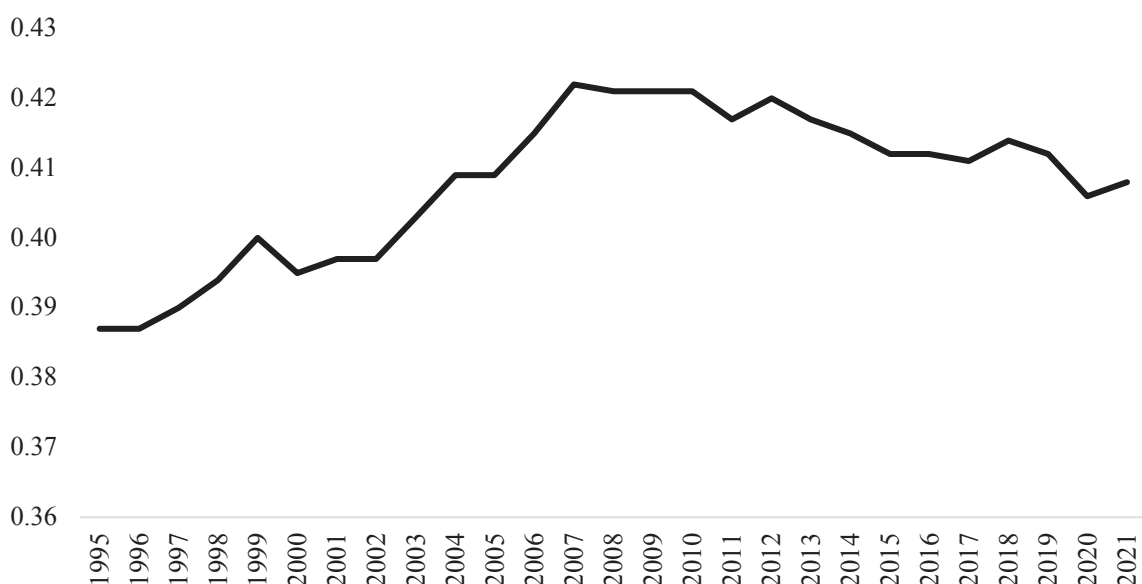


Рисунок 3 – Динамика доходного неравенства в России (коэффициент Джини)

Источник: Росстат.

1.3 Факторы экономического неравенства

Ускорение неравенства внутри стран стало поводом для поиска причин, объясняющих сложившиеся тенденции. Учитывая, что быстрый рост неравенства пришелся на начало глобализационных процессов, значительное внимание уделялось именно фактору глобализации.

1. Торговая и финансовая либерализация. Взаимосвязь между торговой либерализацией (когда страны последовательно упраздняют торговые барьеры и ищут сравнительные преимущества) и экономическим неравенством формализуется в теореме Столпера-Самуэльсона¹. В рамках двухфакторной и двухстрановой модели глобальной экономики доказывается, что развитая страна концентрируется на производстве сложных трудоинтенсивных товаров, требующих исключительных компетенций работников. Поэтому внутри развитых стран открытость экономики провоцирует рост спроса на труд квалифицированных работников (как и рост

¹ Stolper W., Samuelson P. Protection and Real Wages // Review of Economic Studies. – 1941. – Vol. 9(1). – pp. 58-73.

их заработков) и сокращение спроса на труд неквалифицированных работников (иными словами, неравенство в такой экономике должно увеличиваться). Внутри развивающейся экономики последствия торговой либерализации представляются иными. Развивающаяся страна специализируется на выпуске простых трудоемких товаров. Рост спроса на неквалифицированный труд и конкурирующий с внутренним производством импорт из развитой страны (импорт сложных трудоинтенсивных товаров) окажут понижающее давление на дифференциацию заработков внутри развивающейся страны.

Торговая либерализация отражается на текущем счете платежного баланса, а финансовая – на потоках инвестиций и счете операций с капиталом, что также имеет свои последствия для неравенства внутри страны. В целом, сама идея влияния потоков капитала на экономическое неравенство формализуется в теореме Хекшера-Олина¹. В частности, предполагается, что потоки прямых инвестиций (ПИИ) между странами, а также их локализация внутри стран объясняется поиском сравнительных преимуществ. Так как развивающиеся экономики относительно более обеспечены неквалифицированным трудом, объектом локализации ПИИ становятся простые трудоинтенсивные секторы экономики. Притяжение ПИИ в такие секторы поддерживает спрос на неквалифицированный труд, повышая заработки неквалифицированных работников.

Если базовые положения теории Хекшера-Олина указывают на отрицательную взаимосвязь глобализации и экономического неравенства в развивающихся экономиках, то наблюдаемые данные свидетельствуют об обратном. О росте неравенства в развивающихся странах по мере увеличения их внешнеторговой открытости пишут Р. Барро, И. Капштейн, Б. Миланович, П. Голдберг, Н. Павчник и другие исследователи². К аналогичным (хоть и

¹ Leamer E. The Heckscher-Ohlin Model In Theory And Practice // Princeton Studies In International Finance. – 1995. – No. 77.

² Barro R. Inequality and Growth in a Panel of Countries // Journal of Economic Growth. – 2000. – Vol. 5(1). – pp. 5-32; Kapstein E., Milanovic B. Responding to Globalization: Social Policy in Emerging Market Economies // Global Social Policy. – 2001. – Vol. 1(2); Beyer H., Rojas P., Vergara R. Trade liberalization and wage inequality // Journal

спорным по мнению Катц Л.¹⁾ выводам в контексте США приходит П. Кругман²⁾. Также имеется масса примеров, когда ПИИ в развивающихся странах локализуются не в простых индустриях, а, напротив, в более сложных, требующих высокой квалификации работников³⁾. Спрос на квалифицированный труд в таких экономиках возрастает, что усиливает, а не сглаживает неравенство.

2. Технологический прогресс. С другой стороны, ряд авторитетных авторов⁴⁾ не склонны видеть в глобализации основную причину роста неравенства. С началом процессов глобализации усиливается разрыв в заработках образованных и необразованных групп населения. В частности, Д. Автор и др.⁵⁾ обращает внимание на резкий рост отдачи от образования в США в 1980-ые гг. Хэн и соавторы⁶⁾ отмечают аналогичные тенденции в Китае на протяжении с 1988 по 2005 гг. Причиной этого мог стать смещенный в пользу образованных кадров технологический прогресс. Все дело в том, что процессы компьютеризации и автоматизации рутинных задач не могут происходить в отрыве от накопления человеческого капитала. В условиях, когда эти процессы ускоряются, спрос на квалифицированные кадры сильно растет. Если система образования не обеспечивает должного ответа в виде роста предложения квалифицированных работников, ставки их заработной платы также растут, что повышает дифференциацию трудовых доходов (между образованными и необразованными работниками). В этом смысле неравенство

of Development Economics. – 1999. – Vol. 59(1). – pp. 103-123; Hanson G., Harrison A. Trade Liberalization and Wage Inequality in Mexico // ILR Review. – 1999. – Vol. 52(2). – pp. 271-288; Wood A. Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom // World Bank Economic Review. – 1997. – Vol. 11(1). – pp. 33-57; Goldberg, P., Pavcnik, N. Distributional effects of globalization in developing countries // Journal of Economic Literature. – 2007. – Vol. 45. – No. 1. – pp. 39-82.

¹ Katz L. Trade and wages, reconsidered: Comments and discussion // Brookings Papers on Economic Activity. – 2008. – pp. 143-149.

² Krugman P. Trade and wages, reconsidered // Brookings Papers on Economic Activity. – 2008. – pp. 103-137.

³ Feenstra R., Hanson G. Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages // NBER Working Papers 5121, National Bureau of Economic Research, Inc. – 1995.

⁴ Goldberg, P., Pavcnik, N. Distributional effects of globalization in developing countries // Journal of Economic Literature. – 2007. – Vol. 45. – No. 1. – pp. 39-82.

⁵ Autor D., Kearney M. Trends in US wage inequality: Revising the revisionists // Review of Economics and Statistics. – 2008. – Vol. 90. – No. 2. – pp. 300-323.

⁶ Han J., Liu R., Zhang J. Globalization and wage inequality: Evidence from the 1988-2005 Chinese Urban Household Survey. 2010. University of Alberta, Canada.

можно считать результатом взаимосвязи технологического прогресса и развития системы образования¹.

3. Экономический рост. Взаимосвязь неравенства и роста экономики является одной из наиболее часто обсуждаемых взаимосвязей. В одних случаях исследуется зависимость экономического роста от неравенства (то есть неравенство рассматривается как причина), в других – зависимость неравенства от экономического роста (рост экономики признается причиной).

О возможных каналах взаимосвязи экономического неравенства и роста экономики пишет Р. Капелюшников². Первый канал – политико-экономический, относящийся к модели А. Алесины и Д. Родрика³. Высокое неравенство заставляет власть активнее следовать политике перераспределения, руководствуясь запросами медианного избирателя. Прогрессивные ставки налогов можно считать одним из инструментов данной политики. А ее результатом становятся низкие стимулы к инвестициям и более низкие темпы роста экономики в будущем. Другой канал относится к несовершенствам рынка капитала. Речь идет о том, что в странах с высоким неравенством и бедностью нижние децили ограничены в доступе к банковским кредитам. Это не позволяет активно повышать собственный образовательный уровень и уровень образования детей, инвестировать в различные предпринимательские инициативы. Следствием недоинвестирования в человеческий капитал становятся низкие темпы экономического роста. Упоминаются и другие каналы взаимовлияний: демографический канал; канал, относящийся к уязвимости прав собственности. Между тем, по мнению Р. Капелюшникова⁴, всех их объединяет одно: отсутствие обширной поддержки в виде эмпирических данных. Называются,

¹ Goldin C., Katz L. *The Race between Education and Technology*. Harvard University Press. Harvard. – 2008.

² Капелюшников Р.И. Неравенство: как не примитивизировать проблему // *Вопросы экономики*. – 2017. – № 4. – С. 117-139.

³ Alesina A., Rodrik D. *Distributive Politics and Economic Growth* // *Quarterly Journal of Economics*. – 1994. – Vol. 109(2). – pp. 65-90.

⁴ Капелюшников Р.И. Неравенство: как не примитивизировать проблему // *Вопросы экономики*. – 2017. – № 4. – С. 117-139.

например, ограничения политико-экономического канала¹. Первое из них относит нас к предпосылке о симметричной информации. То есть предполагается, что медианный избиратель осведомлен об объективном уровне неравенстве, а также осознает свое положение на кривой распределения доходов. Однако, как показывают В. Гимпельсон и Д. Трейсман², такая предпосылка не соответствует действительности – избиратели имеют очень смутное представление о состоянии проблемы неравенства и его фактических значениях. Второе ограничение касается предпосылки, что в странах с высоким неравенством правительство таргетирует настроения медианного избирателя и не подвержено лоббизму со стороны богатых групп населения³.

Исследованию влияния роста экономики на неравенство также уделялось внимание в экономической литературе. Так, эконометрический анализ, выполненный в работе Дж. Чэнга и Р. Рэма⁴, приводит к выводу об отрицательных взаимосвязях экономического роста и неравенства: при прочих равных условиях рост экономики значимо, но не сильно, ограничивает рост неравенства внутри страны. В то же время в работе А. Рубина и Д. Сигаля⁵ обнаружено противоположное: установлена положительная взаимосвязь экономического роста и неравенства. Это связано главным образом с двумя причинами. Во-первых, с большей чувствительностью к росту экономики доходов от капитала, нежели доходов от труда (*wealth evidence*). Во-вторых, с особенностями формирования зарплаток верхних децилей, в структуре которых значительную часть занимают премии/бонусы, сильнее привязанные к динамике роста компаний и экономики (*pay-for-performance evidence*).

¹ Капельюшников Р.И. Неравенство: как не примитивизировать проблему // Вопросы экономики. – 2017. – № 4. – С. 117-139.

² Gimpelson V., Triesman D. Misperceiving Inequality // *Economics and Politics*. – 2018. – Vol. 30(1). – pp. 27-54.

³ Любимов И. Неравенство и экономический рост: теоретические аспекты зависимости. М.: РАНХГЭС, 2016.

⁴ Chang J., Ram R. Level of Development, Rate of Economic Growth and Income Inequality // *Economic Development and Cultural Change*. – 2000. – Vol. 48(4). – pp. 787-799

⁵ Rubin A., Segal D. The effects of economic growth on income inequality in the US // *Journal of Macroeconomics*. – 2015. – Vol. 45(C). – pp. 258-273.

4. Экономическое благосостояние. Размышляя о взаимосвязях экономического благосостояния и неравенства, исследователи так или иначе обращаются к широко известной гипотезе С. Кузнецца¹. Согласно данной гипотезе, взаимосвязь экономического благосостояния и неравенства описывается перевернутой U-кривой: сначала рост благосостояния сопровождается ростом неравенства внутри страны (восходящая часть кривой), затем уровень неравенства стабилизируется и начинает снижаться (нисходящая часть кривой). Одно из объяснений существования кривой С. Кузнецца – процесс индустриализации, сопровождающийся перераспределением трудовых ресурсов между сельскохозяйственным и промышленным секторами экономики (в пользу последнего). Сначала миграция работников в более производительный промышленный сектор экономики приводит к росту различий в оплате труда, впоследствии данный процесс затухает. Причина тому переход значительной части работников в промышленный сектор, что формирует естественный дефицит работников в сельскохозяйственном секторе и корректирует относительные цены на труд². В целом, анализируя результаты предыдущих лет, можно прийти к мнению об отсутствии устойчивых свидетельств существования кривой С. Кузнецца. Например, в работах ряда исследователей³ на больших панельных выборках подтверждается существование кривой С. Кузнецца. Между тем, в других работах⁴ доказывается противоположное (признается существование обычной U-кривой): в период с 1950 по 1970 год рост благосостояния в развитых странах сопровождался снижением уровня неравенства, в то время как после 1970 года неравенство вошло в стадию роста. Наконец, в работе Б.

¹ Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality // The American Economic Review. – 1955. – Vol. 45(1). – pp. 1-28.

² Ferreira F. Inequality and Economic Performance: A Brief Overview to Theories of Growth and Distribution <http://www.worldbank.org/poverty/inequal/index.htm>.

³ Higgins M., Williamson J. Explaining Inequality the World Round: Cohort Size, Kuznets Curves, and Openness // NBER Working Paper 7224. – 1999; Barro R. Inequality, Growth, and Investment // NBER Working Paper 7038. – 1999; Clarke G., Xu L., Zou H. Finance and Income Inequality: Test of Alternative Theories // World Bank Policy Research Working Paper 2984. – 2003.

⁴ Ram R. Level of Economic Development and Income Inequality: Evidence from the Postwar Developed World // Southern Economic Journal. – 1997. – Vol. 64(2). – pp. 576-583; Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press. Cambridge, 2014.

Милановича¹ предпринимается попытка совместить оба подхода. Согласно его мнению, существуют продолжительные волны Кузнецца, когда в одни подпериоды динамика неравенства задается перевернутой U-кривой, а в другие подпериоды – обычной U-кривой.

5. Факторы рынка труда. В первую очередь, речь идет о различных институтах рынка труда (таких как законодательство о минимальной заработной плате, членство в профсоюзах и прочее). Разумеется, они призваны сдерживать дифференциацию заработных плат. К примеру, ослабление профсоюзного движения может изменить соотношение переговорных сил между работниками и работодателями в пользу последних. Учитывая, что теперь работники в меньшей степени принимают участие в разработке корпоративных стратегий и распределении внутрифирменных доходов, неравенство заработных плат должно расти². Однако на самом деле имеются основания усомниться в соответствующей гипотезе. К примеру, Р. Капелюшников пишет³, что распределение доходов между трудом и капиталом оставалось стабильным в последние годы. При этом рост доходов топ-менеджмента не сильно отличался от роста доходов других профессиональных групп.

6. Перераспределительная политика государства. В данном случае речь идет о прогрессивности налогов, развитости системы социальной поддержки и др. В первом приближении эффекты от более ориентированной в пользу бедных политики властей кажутся очевидными: государственные интервенции могут приводить к сильным разовым сдвигам неравенства в располагаемых (очищенных от налогов, скорректированных на величину социальных трансфертов) доходах населения. Эмпирические данные также

¹ Milanovic M. Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization. Harvard University Press. Cambridge, 2016.

² Frederiksen A. Poulsen O. Increasing Income Inequality: Productivity, Bargaining and Skill-Upgrading // University of East Anglia Applied and Financial Economics Working Paper Series 006, School of Economics, University of East Anglia, Norwich, UK. – 2010.

³ Капелюшников Р.И. Неравенство: как не примитивизировать проблему // Вопросы экономики. – 2017. – № 4. – С. 117-139.

указывают на соответствие целей результатам¹. Между тем, в отдельных исследованиях указывается на более сложную природу данного процесса. В частности, если принять во внимание поведенческие установки экономических агентов (эффекты второго порядка), перераспределительные усилия властей уже не представляются столь эффективными. Скорее напротив, так как для работников, находящихся на нижних децилях, характерна относительно большая эластичность предложения труда по заработной плате, увеличение объема социальной поддержки скорректирует их систему стимулов. К примеру, вполне вероятен полный или частичный уход с рынка труда низкоквалифицированных работников. Поэтому в долгосрочной перспективе неравенство (в совокупных доходах) в таких экономиках может как расти, так и снижаться².

1.4 Типы экономического неравенства

В последние годы все чаще предпринимаются попытки осмыслить экономическое неравенство с качественной или нормативной стороны, отделить «несправедливое» неравенство от «справедливого». Такие попытки относят нас к концепциям социальной справедливости, принятым в экономической науке (либертарианская, роулсианская, утилитаристская и эгалитаристская концепции). Согласно либертарианской концепции (основатель американский философ Р. Нозик), рынок сам обеспечивает справедливое распределение доходов, вознаграждая неравные способности, усилия, склонность к риску, мобильность и прочие качества людей. Согласно роулсианской концепции (основатель американский философ Дж. Роулз), справедливым является распределение, установленное в общественном договоре, соответствующее естественному состоянию большинства людей.

¹ Fuest C., Niehues J., Peichl A. The Redistributive Effects of Tax Benefit Systems in the Enlarged EU // IZA Discussion Papers No 4520. – 2010.

² Doerrenberg P., Peichl A. The Impact of Redistributive Policies on Inequality in OECD Countries // IZA Discussion Papers No 6505. – 2012.

Поскольку в естественном состоянии существует «вуаль неведения» (veil of ignorance) – людям не ведомы их будущие социальные статусы, уровень здоровья, образования, богатства и пр. – консенсус в общественном договоре возникает при максимизации полезности наименее обеспеченных членов общества. Согласно утилитаристской концепции (основатель английского философ И. Бентам), справедливым может считаться распределение, максимизирующее суммарную полезность всех членов общества.

Эгалитаристская концепция отчасти объединяет подходы трех других. Сторонники экономического эгалитаризма утверждают, что социальная справедливость возникает там, где уравниваются жизненные возможности или шансы на успех в жизни¹. Потребность в выравнивании возможностей, а не результатов деятельности, объясняется тем, что последние предопределены не только обстоятельствами, но и активными усилиями людей, их предпочтениями.

Концепции неравенства возможностей (inequality of opportunity), то есть неравенства, объясняемого действием неподконтрольных индивиду сил или обстоятельств, и неравенства усилий (inequality of effort) разрабатывались Р. Дворкиным, Р. Арнесоном, Г. Коэном, Дж. Ремером, М. Флербэем и др.².

К факторам обстоятельств исследователи относят пол, место рождения (регион, городская или сельская местность), материальное положение семьи и уровень образования родителей, а также этническую принадлежность. Разумеется, на практике не все обстоятельства оказываются возможным пронаблюдать и учесть (ограничение микроэкономических опросов), поэтому оценки неравенства возможностей, как правило, являются заниженными (lower-bound estimate)³.

¹ Карцева М., Кузнецова П. Справедливое и несправедливое неравенство в России: оценка вклада неравенства возможностей в неравенство доходов // Прикладная эконометрика. – 2020. – С. 5-31.

² Dworkin R. What is equality? Part one: Equality of welfare // Philosophy and Public Affairs. – 1981. – Vol. 10. – pp. 185-246; Arneson R. Equality and equal opportunity for welfare // Philosophical Studies. – 1989. – Vol. 56(1). – pp. 77-93; Cohen G. On the currency of egalitarian justice // Ethics. – 1989. – Vol. 99. – pp. 906-944; Roemer J. Equality of Opportunity. Cambridge, Harvard University Press. – 1998; Fleurbaey M. Three solutions for the compensation problem // Journal of Economic Theory. – 1995. – Vol. 65. – pp. 505-521.

³ Ferreira F., Gignoux J. The measurement of inequality of opportunity: theory and an application to Latin America // The Review of Income and Wealth. – 2011. – Vol. 57(4). – pp. 622-657.

Кроме обстоятельств, на положение людей в обществе и результаты их деятельности влияют усилия. Представители концепции неравенства возможностей разграничивают экзогенные и эндогенные усилия. В первом случае речь идет о так называемых «истинных» усилиях (pure efforts) индивидов. «Истинные» усилия индивидов ненаблюдаемы (сюда помимо прочего попадает также удача). Эндогенные или зависящие от обстоятельств усилия, напротив, наблюдаемы. К примеру, образование индивида (классическая характеристика, встречающаяся в микроэкономических опросах) нельзя считать «истинным» усилием в силу того, что образование ребенка в каком-то смысле зависит от образования или дохода родителей. Аналогичное можно заключить и для уровня интеллекта индивида (обычного – IQ или так называемого эмоционального – EQ), статуса его занятости.

Помимо того, что неравенство возможностей интересно само по себе, оно взаимосвязано с другими экономическими процессами. Во-первых, есть доказательства, что неравенство возможностей имеет более тесные корреляции с экономическим ростом по сравнению с неравенством доходов или потребления. Так, согласно исследованию Д. Кекки и соавторов¹, сильное и устойчивое неравенство возможностей искажает систему стимулов индивидов, приводит к замедлению процесса накопления человеческого капитала и темпов долгосрочного экономического роста. Во-вторых, изучение неравенства возможностей позволяет обосновать уровень перераспределительных усилий властей. Согласно данным опросов населения, неравенство, возникающее вследствие разного уровня прикладываемых усилий, считается более справедливым, а значит, в меньшей степени требующим государственного вмешательства².

Наконец, упоминается, что проявление факторов обстоятельств может быть сильно связано с состоянием институциональной среды. Эмпирически

¹ Checchi D., Peragine V. Inequality of Opportunity in Italy // The Journal of Economic Inequality. – 2010. – Vol. 8. – pp. 429-450.

² Alesina A., La Ferrara E. Preferences for redistribution in the land of opportunities // Journal of Public Economics. – 2005. – Vol. 89; Денисова И. Неравенство, качество институтов и спрос на перераспределение доходов: о чем говорят данные опросов населения в посткоммунистических странах // Журнал НЭА. – 2013. – № 2 (18).

(на представительной страновой выборке) такой результат доказывается Т. Натховым и Н. Козиной¹. О роли блага (обеспечивающего доступ к дефицитному благу или каналу решения жизненной проблемы) в продвижении человека в странах с низким качеством институтов пишут С. Барсукова и А. Леденева, М. Малкина².

Неравенство возможностей может считаться одним из проявлений «несправедливого» неравенства³. Однако не только неравенство возможностей претендует на данную роль. В литературе можно обнаружить и другую переменную, проливающую свет на «несправедливое» неравенство. Это уровень межпоколенческой мобильности населения.

Классическая теория межпоколенческой мобильности активно развивалась в трудах иностранных авторов, в частности Г. Беккера и Н. Томеса⁴, Г. Лури⁵, Г. Солона⁶.

Межпоколенческая мобильность объединяет два измерения. Первое – абсолютная мобильность. Абсолютная межпоколенческая мобильность отвечает на вопрос, как в среднем изменился уровень жизни общества – насколько уровень жизни нынешнего поколения (детей) отличается от уровня жизни их родителей. Если дети живут богаче своих родителей, имеет место абсолютная восходящая межпоколенческая мобильность. Второе измерение мобильности – относительная мобильность. Относительная мобильность фокусирует внимание на том, как достижения детей связаны с достижениями их родителей. Если сила этой связи невелика, говорят о высокой

¹ Natkhov T., Kozina N. Inequality Of Educational Opportunity in A Cross- Section Of Countries. Empirical Analysis Of 2009 Pisa Data // HSE Working Papers. WP BRP 07/EDU/2012.

² Барсукова С., Леденева А. От глобальной коррупционной парадигмы к изучению неформальных практик: различие в подходах аутсайдеров и инсайдеров // Вопросы экономики. – 2014. – № 2. – С. 118-132; Малкина М. Институциональные основы неравенства доходов в современной экономике // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований. – 2016. – vol. 8(1). – pp. 100-120.

³ Aiyar S., Ebeke C. Inequality of Opportunity, Inequality of Income and Economic Growth // IMF Working Papers No. 034. – 2019.

⁴ Becker G., Tomes N. An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility // Journal of Political Economy. – 1979. – Vol. 87(6). – pp. 1153–89.

⁵ Loury G. Intergenerational Transfers and the Distribution of Earnings // Econometrica. – 1981. – Vol. 49(4). – pp. 843–67.

⁶ Solon G. A Model of Intergenerational Mobility Variation over Time and Place. In: Generational Income Mobility in North America and Europe, M. Corak (Eds.). Cambridge Univ. Press. – 2004.

относительной межпоколенческой мобильности. Таким образом, вторая концепция мобильности апеллирует к вопросу о справедливости, или о равенстве жизненных перспектив¹, что в известной мере связывает межпоколенческую мобильность и неравенство возможностей (относительная межпоколенческая мобильность может рассматриваться как частный случай неравенства возможностей).

Несмотря на то, что оба типа мобильности имеют принципиальное значение, один вид мобильности может существовать без другого: абсолютная мобильность без относительной, а относительная мобильность без абсолютной. Так, если человек, родившийся в бедной семье, живет богаче своих родителей, но по-прежнему остается внизу доходной лестницы (в границах своего поколения), имеют место восходящая абсолютная мобильность и нулевая относительная мобильность.

Формальные отношения между экономическим неравенством, неравенством возможностей и межпоколенческой мобильностью исследовались М. Кораком², С. Дюрлоф³, П. Брунори⁴ и др. В частности, именно М. Кораком была предложена кривая взаимосвязи или взаимозависимости экономического неравенства и межпоколенческой мобильности населения, позже названная кривой «Великого Гэтсби». Последняя описывает отрицательную взаимосвязь между экономическим неравенством и межпоколенческой мобильностью населения. Таким образом, в странах с более высоким экономическим неравенством можно ожидать более тесную взаимосвязь достижений родителей и детей, а значит меньшую социально-экономическую мобильность.

Наконец, нельзя обойти вниманием и те попытки к разграничению экономического неравенства, которые были предприняты в отечественной

¹ Roemer J. Equality of Opportunity. Harvard University Press. – 1998.

² Corak M. Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility // Journal of Economic Perspectives. – 2013. – Vol. 27(3). – pp. 79-102.

³ Durlauf S. A Theory of Persistent Income Inequality // Journal of Economic Growth. – 1996. – Vol. 1(1). – pp. 75-93.

⁴ Brunori P., Ferreira F., Peragine V. Inequality of Opportunity, Income Inequality and Economic Mobility Some International Comparisons // The World Bank Policy Research Working Paper 6304. – 2013.

литературе. Так, Шевяков А. и Кирута А. выделяют «нормальное» (часть общего неравенства, которая остается после полного устранения бедности) и «избыточное» (остаток от вычитания нормального неравенства из общего неравенства) неравенство¹ как разные типы экономического неравенства. Ими же доказывалось отрицательное влияние «избыточного» неравенства на темпы экономического роста и объем инвестиций в России².

1.5 Особенности измерения уровня экономического неравенства

Прежде чем перейти к проблеме измерения экономического неравенства, следует определиться с тем, что является соответствующей единицей анализа. Так как полученный доход делится внутри домохозяйства, а не потребляется индивидуально, наиболее информативной единицей измерения выступает именно домохозяйство. Известно, что распределение доходов между домохозяйствами оказывается более равномерным по сравнению с распределением индивидуальных доходов³. По мнению И. Трапезниковой⁴, связано это с действием механизма страховки от индивидуальных рисков (если один партнер теряет работу, второй параллельно увеличивает предложение рабочей силы), особенно усиливающегося в последние годы – по мере большей вовлеченности женского пола в состав рабочей силы и действия ряда других факторов, упоминаемых в работе Р. Бланделла и соавторов⁵.

¹ Шевяков А., Кирута А. Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи: монография, Учреждение Российской академии наук Института социальных и экономических проблем народонаселения РАН. М.: М-Студио, 2009, 192 с.

² Шевяков А., Кирута А. Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи: монография, Учреждение Российской академии наук Института социальных и экономических проблем народонаселения РАН. М.: М-Студио, 2009, 192 с.

³ Trapeznikova I. Measuring income inequality: Summary measures of inequality differ from one another and give different pictures of the evolution of economic inequality over time // IZA World of Labor. – 2019.

⁴ Trapeznikova I. Measuring income inequality: Summary measures of inequality differ from one another and give different pictures of the evolution of economic inequality over time // IZA World of Labor. – 2019.

⁵ Blundell R., Pistaferri L., Saporta-Eksten I. Consumption inequality and family labor supply // American Economic Review. – 2016. – Vol. 106(2). – pp. 387-435.

С другой стороны, при работе с домохозяйствами как единицами измерения, следует иметь в виду, что большие по размеру домохозяйства могут иметь большие доходы и нести большие расходы. Поэтому на первом шаге величину доходов или расходов корректируют на размер и состав домохозяйства. Для этого в развитых странах разрабатываются, так называемые, эквивалентные шкалы. Наиболее распространенная шкала – корень квадратный из количества членов домохозяйства. В данном случае предполагается непропорциональный (убывающий) рост расходов домохозяйства по мере увеличения числа его членов. Альтернативная шкала, разработанная Евростат¹, приписывает разные веса разным членам домохозяйства. Наибольшей вес вменяется главе домохозяйства (1), исходя из относительно более высокого уровня расходов, наименьший – ребенку в возрасте до 14 лет (0,3).

В экономической литературе можно найти значительное количество подходов к измерению неравенства – показателей неравенства, однако к каждому из них предъявляется несколько важнейших требований. Данные требования формализованы в виде критериев².

Допустим, n – количество индивидов в экономике, y_i – доход, получаемый i -ым индивидом, (y_1, y_2, \dots, y_n) – распределение доходов в экономике, $I(y_1, y_2, \dots, y_n)$ – мера неравенства.

Первый критерий – критерий анонимности. Он гласит, что не имеет значение, кто извлекает доход. Любые перестановки с собственниками дохода внутри рассматриваемого распределения не должны отражаться на итоговом показателе неравенства. Или: $I(y_1, y_2, \dots, y_n) = I(y_2, y_1, \dots, y_n)$.

Популяционный критерий свидетельствует о том, что показатели неравенства не должны проявлять чувствительность к масштабу экономики. Только так обеспечивается сопоставить показателей неравенства,

¹ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Equivalised_disposable_income.

² Cowell F. Measurement of inequality. In: Atkinson A., Bourguignon F. (Eds.), Handbook of Income Distribution, Chapter 2. Amsterdam, 2000, pp. 87-166.

рассчитанных для больших и малых экономик (по признаку численности населения). Или: $I(y_1, y_2, \dots, y_n) = I(y_1, y_2, \dots, y_n; y_1, y_2, \dots, y_n)$.

Третий критерий – критерий относительного дохода. Согласно данному критерию, только относительный доход (дистанция относительно друг друга) имеет смысл. Или: $I(y_1, y_2, \dots, y_n) = I(\delta y_1, \delta y_2, \dots, \delta y_n)$, где δ – константа.

Наконец, последний критерий – критерий трансферта. Он требует уменьшение показателя неравенства при осуществлении положительного трансферта ($d > 0$) от более богатого субъекта к менее богатому. Или: $I(y_1, y_2, \dots, y_i, \dots, y_j, \dots, y_n) > I(y_1, y_2, \dots, y_i + d, \dots, y_j - d, \dots, y_n)$ при $y_i \leq y_j$.

Приведенный выше перечень критериев или требований к показателям неравенства не является исчерпывающим. В частности, другим привлекательным критерием является простота расчета показателя и легкость интерпретации полученного результата: желательно, чтобы показатель принимал нулевое значение при абсолютном равенстве в распределении доходов и единицу в противоположном случае. Важное значение имеет инвариантность к шкале измерения. К примеру, в таком случае не играет роли, в какой валюте измеряется доходное неравенство. Можно привести и ряд других критериев.

Достаточно часто неравенство в распределении доходов представляют графически. Для этого визуализируется кривая распределения дохода, где суммарный процент домохозяйств, получающих доход, отложен на оси абсцисс, а суммарный процент доходов – по оси ординат (кривая Лоренца)¹. Также в сравнительных целях откладывается линия под углом 45 градусов, символизирующая собой абсолютное равенство в распределении благосостояния (прямая равенства). Так как доходы зачастую не распределены равномерно, кривая Лоренца лежит ниже соответствующей линии, являясь таким образом выпуклой вниз функцией.

¹ Lorenz M. Methods of Measuring the Concentration of Wealth // Publications of the American Statistical Association. – 1905. – Vol. 9(70). – pp. 209-219.

Следует подчеркнуть, что кривая Лоренца не всегда является информативным показателем неравенства. К примеру, при сравнении распределения доходов в двух и более экономиках кривые Лоренца могут пересекаться. В этом случае сложно судить о предпочтительности одного доходного распределения над другим. Поэтому более содержательными представляются не сами кривые, а рассчитанные на их основе показатели неравенства. Одним из них является индекс Джини. Последний представляет собой отношение площади фигуры, образованной кривой Лоренца и прямой равенства, к площади треугольника, образованного прямой равенства и осями. Индекс Джини обладает сильными сторонами. Во-первых, индекс Джини легко интерпретируемый индекс: значение индекса всегда лежит внутри интервала от 0 до 1, где нулевое значение характеризует абсолютное равенство в распределении доходов. Во-вторых, индекс не проявляет чувствительности к масштабу экономики, инвариантен к шкале измерения, удовлетворяет критерию трансферта. Между тем, индекс Джини не является «идеальным» показателем неравенства. Так, А. Аткинсон¹ напоминает, что даже при одинаковых значениях индекса Джини можно предпочесть одно доходное распределение другому. Еще одно ограничение, по мнению А. Аткинсона², видится в избирательной чувствительности индекса к различным участкам шкалы распределения доходов (большая чувствительность проявляется к изменениям в середине доходного распределения).

Другими интересными мерами неравенства являются коэффициент вариации, рассчитываемый как отношение стандартного отклонения дохода к его среднему уровню, и дисперсия логарифмированных доходов.

$$V = \frac{\sigma}{\mu}, \quad (1)$$

¹ Atkinson A., Bourguignon F. Introduction: income distribution today. In: Atkinson A., Bourguignon F. (Eds.), Handbook of income distribution. Oxford, 2015.

² Atkinson A. On the measurement of inequality // Journal of Economic Theory. – 1970. – Vol. 2(3). – pp. 244-263.

где V – коэффициент вариации, μ – среднее арифметическое значение дохода, σ – стандартное отклонение дохода, определяемое как:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (y_i - \mu)^2}. \quad (2)$$

Соответственно, дисперсия логарифмированных доходов рассчитывается как:

$$\sigma^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (z_i - \bar{z})^2, \quad (3)$$

где $z_i = \ln(y_i)$.

Значение обоих показателей снизу ограничено нулем (в случае абсолютного равенства). Соответственно, чем выше значение показателя, тем выше оказывается уровень доходного неравенства. Таким образом, в отличие от индекса Джини оба показателя не ограничены справа единицей (на самом деле, для определения аналогичной границы для коэффициента вариации достаточно выполнить следующее преобразование: $V/(V+1)$). Обратим внимание, что коэффициент вариации обладает некоторыми фундаментальными преимуществами над показателем дисперсии логарифмированных доходов. Во-первых, показатель дисперсии (в отличие от коэффициента вариации) не удовлетворяет популяционному критерию, а именно: $\sigma^2(y_1, y_2, \dots, y_n) > \sigma^2(y_1, y_2, \dots, y_n; y_1, y_2, \dots, y_n)$. Во-вторых, в некоторых (редких) случаях показатель дисперсии не отвечает положениям критерия трансферта. Так, при регрессивном трансферте (от менее богатого субъекта более богатому) дисперсия логарифмированных доходов может не увеличиваться, как постулирует критерий, а напротив, снижаться. Об этом в частности пишет П. Эллисон¹: $\sigma^2(z_1, z_2, \dots, z_i, \dots, z_j, \dots, z_n) >$

¹ Allison P. Measures of Inequality // American Sociological Review. – 1978. – Vol. 43(6). – pp. 865-880.

$\sigma^2 (z_1, z_2, \dots, z_i - d, \dots, z_j + d, \dots, z_n)$ при $z_i \leq z_j$. Между тем, в отдельных случаях использование показателя дисперсии как меры неравенства может показаться предпочтительным. Так как дисперсия оказывается более чувствительной к изменениям в левом хвосте распределения, она в лучшей степени характеризует динамику относительного благосостояния наименее обеспеченных групп населения.

Наконец, другим активно используемым показателем неравенства является индекс Тейла. Под последним, как правило, понимают:

$$T_T = T_{\alpha=1} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\mu} \right) \ln \left(\frac{y_i}{\mu} \right), \quad (4)$$

где T_T – T-индекс Тейла, α – параметр энтропии.

В литературе можно найти и другую разновидность индекса Тейла, называемую средним логарифмическим отклонением. Ее расчет выглядит следующим образом:

$$T_L = T_{\alpha=0} = MLD = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \ln \left(\frac{\mu}{y_i} \right), \quad (5)$$

где T_L – L-индекс Тейла, MLD – среднее логарифмическое отклонение.

Параметр энтропии определяет разную чувствительность к разным хвостам распределения доходов. В частности, первый индекс (T_T) характеризуется большей чувствительностью к правому хвосту распределения (богатым), а второй (T_L) – к левому хвосту распределения (бедным). Поэтому в контексте проблемы неравенства и его движущих сил более содержательным представляется совместный анализ индексов Тейла.

Как следует из соответствующих формул, оба индекса равны нулю в случае равного распределения доходов и увеличиваются по мере роста неравенства (верхняя граница индексов не определена).

Одним из главных преимуществ индекса Тейла является возможность декомпозиции или разложения на части. Так, если выполнить разделение некоторой совокупности на группы на основе заранее сформулированного критерия, индекс Тейла позволит ответить на вопрос, какая часть неравенства обусловлена внутригрупповыми различиями, а какая часть – межгрупповыми различиями. Ниже представлена формула соответствующего разложения:

$$T_T = \sum_{i=1}^m s_i T_i + \sum_{i=1}^m s_i \ln \frac{\bar{y}_i}{\mu}, \quad s_i = \frac{N_i \bar{y}_i}{N \mu}, \quad (6)$$

где s_i – доля дохода, принадлежащего i -ой группе. T_i – индекс Тейла, относящийся к i -ой группе, \bar{y}_i – средний доход i -ой группы, N_i – численность индивидов в i -ой группе, N – общая численность индивидов.

Обратим внимание и на другое, порой менее очевидное преимущество индекса Тейла. Все дело в том, что индекс Тейла, в отличие от коэффициента вариации и индекса Джини, проявляет более разумную (согласующуюся с концепцией падающей предельной полезности) чувствительность к трансферту на различных участках шкалы распределения дохода: большую чувствительность при трансферте на нижних участках шкалы, и меньшую чувствительность при сопоставимом трансферте на верхних участках шкалы.

Очерченный перечень показателей неравенства, разумеется, является неполным. Однако именно он наиболее востребован в академических исследованиях и практической плоскости (в том числе благодаря соответствию экономической интуиции и полезным математическим свойствам). Поэтому в дальнейшем под показателем доходного неравенства понимается индекс Джини – как наиболее распространенный из них. При этом в качестве меры неравенства возможностей используется среднее логарифмическое отклонение.

1.6 Подходы к разграничению «справедливого» и «несправедливого» неравенства

Как уже говорилось ранее, неравенство возможностей является составной частью экономического неравенства и объясняется действием неподконтрольных индивиду сил – обстоятельств. Причем, в отличие от усилий («истинных» усилий) обстоятельства наблюдаемы, поэтому неравенство возможностей можно измерить.

Представим, что доход, как переменная индивидуальных достижений, зависит от обстоятельств и прикладываемых усилий:

$$Y = g(c, e), \quad (7)$$

где Y измеряет уровень дохода, c – обстоятельства и e – усилия индивидов. Предполагается, что функция g одинакова для всех индивидов и является монотонно возрастающей по e .

Далее представим, что c и e являются дискретными переменными. Тогда возможно выполнить разбиение рассматриваемой выборки индивидов в двух направлениях: на типы (types) (T_i), так что внутри каждого типа находятся индивиды, располагающие одними и теми же обстоятельствами (число типов задается величиной n , $i = 1, \dots, n$); и на транши (tranches) (T_j) (термин, активно использующийся в иностранной литературе), так что, внутри каждого транша находятся индивиды, прилагающие одинаковый уровень усилий (число траншей задается величиной m , $j = 1, \dots, m$). Тогда y_{ij} представляет собой уровень дохода индивида с обстоятельствами c_i и усилиями e_j . Наконец, предположим, что индивиду с доходами y_{ij} , обстоятельствами c_i и усилиями e_j , приписывается некоторая вероятность попадания в выборку, а именно p_{ij} .

Для большей ясности изложения воспользуемся простейшим примером. В качестве обстоятельств примем только одно из них – родительское

образование. Отсюда количество типов равняется количеству категорий родительского образования (начальное, среднее, высшее и выше). Под усилением будем подразумевать абстракцию с тремя категориями (три траншами) – низкий, средний и высокий уровень усилий. Ниже приведена соответствующая матрица размерностью 3×3 . Элементы этой матрицы отражают уровень дохода индивидов с конкретным бэкграундом в виде родительского образования и уровнем усилий.

Таблица 1 – Распределение индивидуальных доходов при заданных обстоятельствах и усилиях

Образование	Уровень усилий		
	Низкий (e_1)	Средний (e_2)	Высокий (e_3)
Начальное (c_1)	y_{11}	y_{12}	y_{13}
Среднее (c_2)	y_{21}	y_{22}	y_{23}
Высшее и выше (c_3)	y_{31}	y_{32}	y_{33}

Источник: составлено автором.

Зная соответствующее распределение $[Y_{ij}]$, можно по-разному подойти к измерению неравенства возможностей. В литературе выделяют два подхода: экс-анте и экс-пост подходы¹. Задача, решаемая в рамках каждого из них, – создать такое распределение переменной дохода (контрфактическое распределение), которое реагирует только на «несправедливую» компоненту неравенства, $[\tilde{Y}_{ij}]$. Неравенство, объясняемое усилиями индивидов («справедливое» неравенство), исключается из анализа.

Экс-анте подход является более распространенным на практике по ряду оснований. Этому вопросу мы коснемся ниже. С точки зрения экс-анте подхода равенство возможностей существует тогда, когда индивиды располагают одинаковыми шансами на жизненный успех (в данном случае одинаковыми возможностями по извлечению дохода) вне зависимости от набора

¹ Checchi D., Peragine V., Serlenga L. Fair and Unfair Income Inequalities in Europe // IZA Discussion Papers 5025, Institute of Labor Economics (IZA). – 2010.

обстоятельств, им приписываемого. Применительно к нашему примеру экс-анте подход фокусируется на той дифференциации в доходах, которая присутствует между строками матрицы – между индивидами, имеющими разный бэкграунд с точки зрения родительского образования.

Экс-пост подход ставит задачу иначе. С точки зрения экс-пост подхода равенство возможностей существует тогда, когда индивиды, прилагающие одинаковые усилия, имеют одинаковые доходы. В связи с этим экс-пост подход обращает внимание исследователя не на строки, а на столбцы соответствующей матрицы. Та дифференциация в доходах, которая присутствует внутри столбцов матрицы (между индивидами, прилагающими одинаковые усилия, но имеющими разный бэкграунд с точки зрения родительского образования), считается «несправедливой» и подвергается дальнейшему анализу. Таким образом, сама постановка задачи в рамках экс-пост подхода ограничивает потенциал его использования – требуется найти подходящую переменную усилий индивидов. Так как обстоятельства и переменная дохода чаще присутствуют в микроэкономических опросах населения (по сравнению с усилиями, а «истинные» усилия ненаблюдаемы вовсе), это зачастую аргументирует выбор в пользу экс-анте подхода.

Итак, с помощью более релевантного к данным экс-анте подхода можно получить контрфактическое распределение индивидуальных доходов – распределение, реагирующее только на «несправедливое» неравенство. Технически это достигается с помощью непараметрического и параметрического методов.

Непараметрический метод довольно часто используется на практике¹. В рамках данного метода контрфактическое распределение получается путем замены индивидуального дохода y_{ij} средним доходом y_i того типа (T_i), к которому индивид принадлежит. Так, в нашем условном примере под y_i подразумеваются: средний доход индивидов с наименьшим родительским

¹ Checchi D., Peragine V. Inequality of Opportunity in Italy // The Journal of Economic Inequality. – 2010. – Vol. 8. – pp. 429-450; Ferreira F., Gignoux J. The measurement of inequality of opportunity: theory and an application to Latin America // The Review of Income and Wealth. – 2011. – Vol. 57(4). – pp. 622-657.

бэкграундом (начальным образованием), средний доход индивидов со средним родительским бэкграундом (средним образованием) и средний доход индивидов с наивысшим родительским бэкграундом (высшим образованием и выше). Соответственно, если существуют различия в средних доходах в группах с разным родительских бэкграундом, существует неравенство возможностей.

Таблица 2 – Распределение средних значений дохода при заданных обстоятельствах и усилиях

Образование	Уровень усилий		
	Низкий (e_1)	Средний (e_2)	Высокий (e_3)
Начальное (c_1)	y_1	y_1	y_1
Среднее (c_2)	y_2	y_2	y_2
Высшее и выше (c_3)	y_3	y_3	y_3

Источник: составлено автором.

Где:

$$y_1 = \sum_{j=1}^{m=3} p_{1j} y_{1j}, \quad (8)$$

$$y_2 = \sum_{j=1}^{m=3} p_{2j} y_{2j}, \quad (9)$$

$$y_3 = \sum_{j=1}^{m=3} p_{3j} y_{3j}. \quad (10)$$

Далее в отношении полученного контрфактического (реагирующего только на «несправедливое» неравенство) распределения дохода используется тот или иной показатель неравенства, в частности, $I(\tilde{Y}_{ij})$. Как правило, это либо коэффициент Джини, либо среднее логарифмическое отклонение (см. формулу 5)¹.

¹ Brunori P. The Perception of Inequality of Opportunity in Europe // The Review of Income and Wealth. – 2017. – Vol. 63(3). – pp. 464-491; Checchi D., Peragine V., Serlenga L. Fair and Unfair Income Inequalities in Europe // IZA Discussion Papers 5025, Institute of Labor Economics (IZA). – 2010.

Параметрический метод также активно используется на практике¹.

Так, в частности, на первом шаге оценивается аналог Минцеровского уравнения – лог-линеаризованная регрессия, связывающая индивидуальный доход с обстоятельствами и усилиями.

$$\ln(y_i) = \alpha c_i + \beta e_i + \varepsilon_i, \quad (11)$$

где α – влияние обстоятельств на индивидуальный доход, β – влияние усилий на индивидуальный доход, ε_i – модельная ошибка.

Следуя предположению, что обстоятельства экзогенны по определению, а усилия могут быть предопределены обстоятельствами, мы получаем следующее уравнение:

$$e_i = \delta c_i + v_i, \quad (12)$$

где δ – влияние обстоятельств на усилия индивидов, v_i – «истинные» усилия индивидов.

Подставляя уравнение (12) в (11), получаем:

$$\ln(y_i) = (\alpha + \beta\delta)c_i + \beta v_i + \varepsilon_i, \quad (13)$$

где коэффициент $(\alpha + \beta\delta)$ олицетворяет собой прямой и косвенный (через усилия) канал влияния обстоятельств на индивидуальный доход.

Если нас не интересуют изолированные оценки прямого и косвенного влияния обстоятельств на индивидуальный доход, то уравнение (13) можно упростить:

$$\ln(y_i) = \varphi c_i + \mu_i, \quad (14)$$

¹ Bourguignon F., Ferreira F., Menéndez M. Inequality of Opportunity in Brazil // The Review of Income and Wealth. – 2007. – Vol. 53(4). – pp. 585-618.

где $\varphi = (\alpha + \beta\delta)$ – коэффициент прямого и косвенного влияния обстоятельств на доход, а $\mu_i = (\beta\nu_i + \varepsilon_i)$ – модельная ошибка. Уравнение оценивается с помощью обычного метода наименьших квадратов (МНК).

Отсюда контрфактическая оценка (реагирующая только на обстоятельства) индивидуального дохода, \tilde{y}_i :

$$\tilde{y}_i = \exp(\hat{\varphi}C_i), \quad (15)$$

где $\hat{\varphi}$ – оценка прямого и косвенного влияния обстоятельств на индивидуальный доход.

Соответственно, используя параметрический подход, можно относительно легко получить контрфактическое распределение индивидуальных доходов. На последнем шаге, по аналогии с непараметрическим методом, выбирается перспективный показатель неравенства.

Оба метода имеют ограничения на практике. Так как непараметрический метод требует разбиения выборки на относительно мелкие фрагменты (для меньшего сглаживания контрфактического распределения доходов), он ограниченно применим, если речь идет о выборках малого объема (к примеру, в случае социальных опросов населения). Параметрический метод также имеет несколько ограничений. Так, моделируя влияние обстоятельств на доход, в явном виде накладывается ограничение на функциональную форму связи между переменными. Как правило, она считается линейной. Хотя в отдельных случаях это неочевидно. С другой стороны, без включения в спецификацию модели многочисленных перемножений фиктивных переменных, приближающих параметрический подход к непараметрическим методам оценивания, данный подход ограничивает нас унифицированной оценкой влияния обстоятельства на доход. Например, данный подход позволяет ответить на вопрос, какую прибавку к достижениям индивида дает

родительское образование. Между тем, справедливо предположить, что положительное влияние образования родителей на зависимую переменную дохода неоднородно и различается в зависимости от других статусов родителей. Это влияние может быть выше для индивидов с образованными родителями, являющимися к тому же «белыми воротничками». Более подробную дискуссию о достоинствах и недостатках параметрического метода можно найти в недавней работе Ф. Ройцеля¹.

Наконец, коротко обсудим вопросы, связанные с измерением относительной межпоколенческой мобильности населения.

Если речь идет об относительной межпоколенческой мобильности, то оценивается регрессия родительских достижений на достижения детей:

$$y_{child} = \beta_0 + \beta_1 y_{parent} + \varepsilon, \quad (16)$$

где y_{child} и y_{parent} – уровень достижений детей (например, количество полных лет образования детей или уровень пожизненного дохода детей) и родителей соответственно (например, количество полных лет образования родителей или уровень пожизненного дохода родителей), β_1 – коэффициент межпоколенческого воспроизводства достижений (intergenerational persistence coefficient):

$$\beta_1 = corr \frac{SD(y_{child})}{SD(y_{parent})}, \quad (17)$$

где $corr$ – коэффициент корреляции между достижениями детей и родителей соответственно, $SD(.)$ – стандартное отклонение.

Коэффициент β_1 может использоваться в качестве оценки относительной межпоколенческой мобильности: чем выше его значение, тем

¹ Reutzell F. Inequality of Opportunity and Support for Democracy: Evidence from Transition Countries // EBRD Working Paper No. 248. – 2020.

ниже межпоколенческая мобильность. Однако ему свойственно одно ограничение: даже при постоянной корреляции достижений родителей и детей изменение среднего значения переменной y_{child} (например, если количество полных лет образования растет с течением времени) приводит к изменению отношения двух стандартных отклонений $(\frac{SD(y_{child})}{SD(y_{parent})})$. Таким образом, β_1 проявляет чувствительность не только к тесноте связи между достижениями родителей и детей, но и к другим процессам (например, к процессу накопления человеческого капитала).

Альтернативой коэффициенту β_1 может стать взятие разности следующего вида:

$$IM = 1 - corr, \quad (18)$$

где IM – относительная межпоколенческая мобильность. Данная переменная менее интуитивна по сравнению с коэффициентом β_1 , однако лишена упомянутого выше недостатка.

Как правило, под достижениями родителей и детей подразумевается количество полных лет образования. Переменная дохода используется крайне редко. Объясняется это тем, что в опросах населения фиксируется величина текущего, а не пожизненного дохода индивидов. Последний может быть грубо восстановлен на основе информации о текущих доходах. Так, под пожизненным доходом может пониматься доход, получаемый индивидом в некотором референтном возрасте, скажем в 40 лет. Правда, тогда придется ограничивать выборку индивидами, относящимися к соответствующей возрастной группе. Другой путь – попытаться смоделировать доходы индивидов в интересующей возрастной группе. Технически это достигается построением регрессии текущих доходов индивидов на различные объясняющие переменные, в том числе переменную возраста. Далее

переменная возраста фиксируется вблизи 40 лет, и рассчитывается соответствующее данному возрасту значение дохода.

Что касается расчета оценок абсолютной мобильности, они представляют меньший интерес в контексте настоящего исследования. Как уже говорилось ранее, абсолютная мобильность апеллирует к росту благосостояния с течением времени – от поколения к поколению, что не совсем вписывается в концепцию «несправедливого» неравенства.

Выводы по главе 1

Сформулируем следующие основные выводы по главе 1.

Экономическое неравенство может быть представлено как неравное распределение условий, ресурсов и результатов экономической деятельности, а формами последнего являются неравенство доходов, потребления и богатства населения (рисунок **Ошибка! Источник ссылки не найден.**). Предпочтение исследования неравенства доходов в современной литературе объясняется тем, что доходы легче и надежнее измерить, однако, неравенство доходов недостаточно информативно.

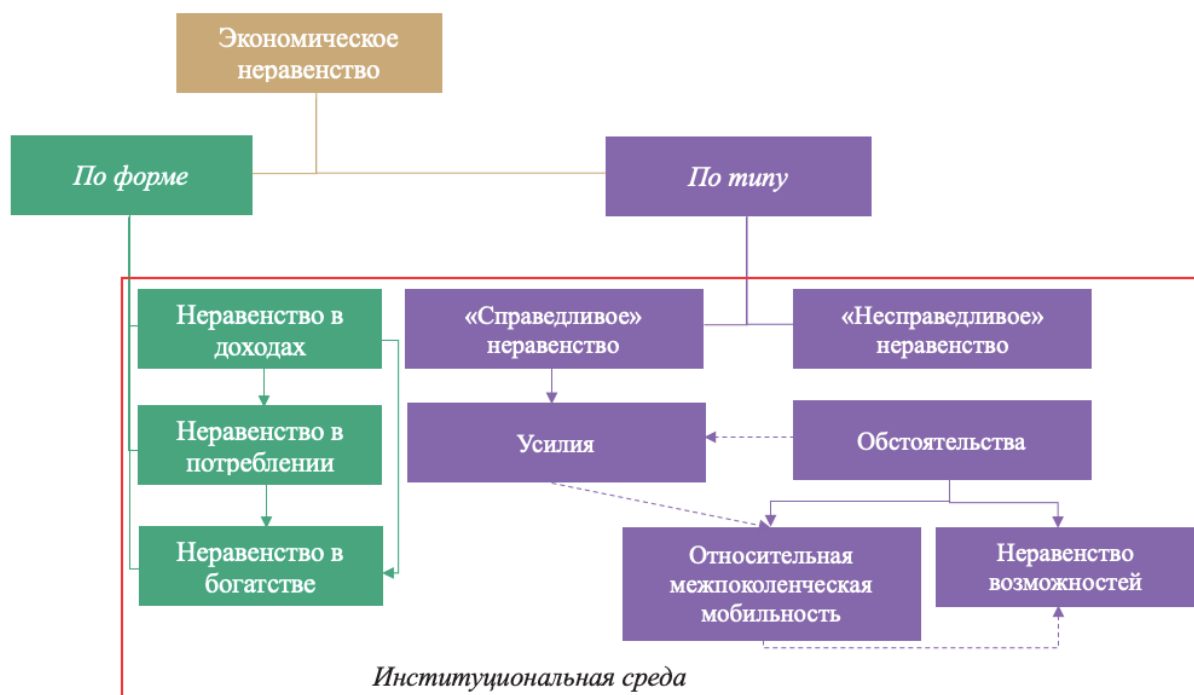


Рисунок 4 – Формы и типы экономического неравенства

Источник: составлено автором.

В последние годы наблюдается относительно оптимистичная картина в части динамики глобального экономического неравенства – оно последовательно снижается после продолжительного периода роста и нахождения на плато. Объяснение тому – опережающий рост доходов густонаселенных экономик, в частности Китая и Индии. Снижение глобального неравенства происходило на фоне нарастания неравенства внутри стран. Эта тенденция касается как развитых, так и развивающихся экономик. Причиной роста неравенства внутри стран стал смещенный в пользу квалифицированных работников технологический прогресс, сопровождающийся ростом спроса на их труд. Влияние других факторов (в виде глобализации, институтов рынка труда, перераспределительной политики правительства и др.) на данные процессы оказывается неоднозначным, либо несущественным.

Качественное осмысление экономического неравенства приводит к выделению двух его типов: «справедливое» и «несправедливое» неравенство. С позиции эгалитарного подхода «несправедливое» неравенство может быть

объяснено в рамках концепции неравенства возможностей. Последнее представляет собой неравенство, которое объясняется действием неподконтрольных индивиду сил. Другой концепцией, объясняющей «несправедливое» неравенство, является концепция относительной межпоколенческой мобильности. Она устанавливает силу взаимосвязи достижений детей и их родителей. Таким образом, и неравенство возможностей, и относительную межпоколенческую мобильность можно рассматривать в качестве прокси (альтернативных проявлений) «несправедливого» неравенства, связанных при этом между собой. Также выясняется, что проявление факторов обстоятельств и усилий сильно зависит от состояния институтов. В странах со слабой институциональной средой баланс сильнее смещается в сторону обстоятельств.

В литературе используется масса показателей неравенства, однако лишь ограниченное их число обладает желательными математическими свойствами. Чаще всего используются такие показатели как индекс Джини, коэффициент вариации, дисперсия логарифмированных доходов, индексы Тейла. Здесь же стоит отметить, что даже внутри группы наиболее перспективных показателей неравенства сложно определиться с эталоном. Поэтому выбор между ними зависит от конкретных задач исследования.

Другая часть выводов касается проблемы разграничения неравенства возможностей и неравенства усилий. Зачастую для этого используются два статистических метода – непараметрический и параметрический. Каждый из них по-своему решает задачу выделения неравенства возможностей из экономического неравенства. При этом предпочтение одного метода другому исходит из доступности представительных микроэкономических данных. Оценки относительной межпоколенческой мобильности рассчитываются корреляционно-регрессионным методом на основе данных микроэкономических опросов.

2 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОЛИТИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ

Вторая глава диссертационного исследования посвящена теоретико-методологическим основам политического доверия.

В первом разделе (2.1) рассматриваются различные концепции и теории политического доверия. Анализируются взаимосвязи политического доверия с другими социально-экономическими явлениями и процессами.

Во втором разделе (2.2) обсуждается динамика политического доверия в различных странах и регионах мира.

Наконец, третий раздел (2.3) посвящен выявлению наиболее релевантных факторов политического доверия.

В конце главы 2 формулируются выводы по каждому разделу.

2.1 Доверие и политическое доверие как объекты экономического анализа

Проблема доверия изучается современной институциональной экономикой, а также социологией, политологией и пр. Хотя существует значительный консенсус в отношении важности доверия, нет единого мнения относительно его определения.

Так, социолог Ф. Фукуяма давал следующее определение: «Доверие есть возникающее в рамках определенного сообщества ожидание, что члены общества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами»¹. Другой социолог – А. Селигмен – в своей фундаментальной книге «Проблема доверия»² писал, что «центральным для определения доверия (в противоположность уверенности) является то, что оно вовлекает человека в

¹ Fukuyama F. The trust. In: Inozemtsev V.L. (Eds.), New postindustrial wave in the West. Anthology. Moscow: Academia. – 1999. – pp. 123-162. (In Russian.)

² Селигмен А. Проблема доверия. Перевод с англ. М.: Идея-Пресс. – 2002. – 256 с.

отношения, где действия, характер или намерения другого не могут быть удостоверены». И далее: «Доверие – это нечто такое, что входит в социальные отношения, когда имеется возможность отклонения от ролей, то, что, возможно, может быть названо «открытыми пространствами» ролей и ролевых ожиданий».

В работе М. Леви и Л. Стокер¹ делается акцент на относительности доверия (уязвимости человека для другого человека, группы или учреждения, которые могут причинить ему вред или даже предать) и условности доверия (оно оказывается конкретным лицам или учреждениям в определенных областях). Недоверие может побудить к бдительности и контролю отношений, отказу от сотрудничества или разрыву отношений, когда это возможно. Суждение о доверии отражает убеждение в надежности другого человека (группы или учреждения). Атрибутами надежности и доверия являются: добросовестность – обязательство действовать в интересах доверенного лица в силу моральных ценностей, что предполагает выполнение обещаний, проявление заботы о доверителе, совместимость стимулов или их комбинацию; компетентность в сфере, где оказывается доверие.

Интерес экономистов к проблеме доверия вызван тем, что доверие оказывает непосредственное влияние на экономическое благосостояние. Можно выделить два канала влияния доверия на экономическое благосостояние: микроэкономический и макроэкономический. В странах с высоким уровнем доверия чаще соблюдаются контрактные обязательства, ниже трансакционные издержки. В этих странах легче получить кредит, больше времени уделяется инновациям. Макроэкономический канал функционирует иначе. Так, по мнению П. Зака и С. Нэка², доверие влияет на экономику через политику. В странах с высоким уровнем доверия легче преодолевать проблему коллективных действий, а значит легче осуществлять контроль над властью – через выборную систему и голосование. Результатом

¹ Levi M., Stoker L. Political Trust and Trustworthiness // Annual Review of Political Science. – 2000. – Vol. 3(1). – pp. 475–507.

² Zak P., Knack S. Trust and Growth // The Economic Journal. – 2001. – Vol. 111(470). – pp. 295-321.

этого становится более эффективные экономика и политика, что отражает интересы большинства. Доверие влияет не только на реальное положение дел, но и на восприятие положения общества. В странах с высоким уровнем доверия респонденты чаще отмечают экономическую и политическую эффективность, реже находят коррупционные проявления¹.

Современные исследователи в зависимости от сферы отношений различают следующие виды доверия: социальное, политическое, межличностное, доверие к бизнесу, международное доверие и др. Учитывая многообразие видов доверия и специфические факторы каждого из них, в настоящей работе остановимся на рассмотрении только одного вида доверия – политического доверия.

Политическое доверие связано со многими социально-экономическими процессами и явлениями. Согласно С. Нэку и Ф. Киферу², политическое доверие тесно коррелирует со стабильностью демократических институтов и эффективностью политической системы. В странах с высоким уровнем политической культуры и доверия нет необходимости обосновывать каждое принимаемое решение, а значит ниже издержки взаимодействия власти и избирателей. В таких странах власти сравнительно легче контролировать ситуацию и проводить необходимые реформы в периоды сильных экономических шоков и потрясений.

В литературе можно найти множество определений политического доверия. В частности, М. Хетерингтон³ определяет политическое доверие как базовую «оценочную ориентацию» (суждение, мнение) в отношении действующих политических институтов. Основана она на том, насколько эффективно (относительно нормативных ожиданий) такие институты удовлетворяют потребности избирателей. О доверии на основе оценивания

¹ Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // The Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112(4). – pp. 1251-1288.

² Catterberg G., Moreno A. The Individual Bases of Political Trust: Trends in New and Established Democracies // International Journal of Public Opinion Research. – 2006. – Vol. 18(1). – pp. 31-48.

³ Hetherington M. Why trust matters: Declining political trust and the demise of American liberalism. Princeton University Press. NJ. – 2005.

качества проводимой политики говорится в ряде других академических работ¹. Более того замечается, что в рамках такого (компетентностного) подхода оценка политических институтов может рассматриваться как на макроуровне – к примеру, через показатели экономического роста, уровня безработицы или неравенства, так и на микроуровне – через показатели индивидуального благосостояния человека.

В работе В. Мишлер и Р. Роуза² приводятся две конкурирующие теории происхождения политического доверия: институциональная и культурологическая. В первом случае, по аналогии с М. Хетерингтоном, утверждается об эндогенности политического доверия – доверие к институтам рационально обосновано, определяется ожидаемой полезностью институтов. Во втором случае, напротив, утверждается, что политическое доверие имеет экзогенную (по отношению к политической сфере) природу. Политическое доверие возникает из межличностного доверия, это проекция межличностного доверия, воспринятого в ранний период социализации³. Собственно схожей точки зрения придерживается и Р. Патнэм⁴, проводя теоретические «мостики» между социальным капиталом, межличностным доверием и политическим доверием. Поскольку обе теории рассматриваются на макро- и микроуровнях, исследователи выделяют макро- и микрокультурологическую, макро- и микроинституциональную теории. Макротеории утверждают, что политическое доверие – это нечто обще разделяемое, коллективное свойство, групповое достижение. Например, национальный культурный код и идентичность, национальный уровень экономического благосостояния. Микротеории связывают политическое доверие с индивидуальными

¹ Keele L. Social Capital and the Dynamics of Trust in Government // *American Journal of Political Science*. – 2007. – Vol. 51(2). – pp. 241-254; Lee D., Chang C., Hur H. Economic Performance, Income Inequality and Political Trust: New Evidence from a Cross-National Study of 14 Asian Countries // *Asia Pacific Journal of Public Administration*. – 2020. – Vol. 42(2); Van der Meer T. In What We Trust? A Multi-Level Study into Trust in Parliament as an Evaluation of State Characteristics // *International Review of Administrative Sciences*. – 2010. – Vol. 76(3). – pp. 517-536.

² Mishler W., Rose R. What Are the Origins of Political Trust? Testing Institutional and Cultural Theories in Post-communist Societies // *Comparative Political Studies*. – 2001. – Vol. 34(1). – pp. 30-62.

³ Лукин В.Н., Мусиенко Т.В. Концепция доверия в теориях политической культуры: линии критического анализа // *Ученые записки Санкт-Петербургского имени В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии*. – 2014. – №3(51).

⁴ Putnam R. Den ensamme bowlaren: Den amerikanska medborgarandans upplösning och förnyelse. – 2001.

особенностями социализации, уникальностью накопленного политического и экономического опыта, ценностными установками индивидов.

Далее Мишлер и Р. Роуз выдвигают и тестируют четыре альтернативные гипотезы происхождения политического доверия в посткоммунистических странах: 1) политическое доверие в большей степени подвержено межстрановой вариации, что объясняется особенностями национальной культуры и историческим опытом (макрокультурологическая теория); 2) политическое доверие варьирует как на макро-, так и микроуровне, что объясняется укоренившимся паттерном доверия индивидов друг другу и местом индивидов в социальной иерархии (микрокультурологическая теория); 3) политическое доверие в большей степени подвержено межстрановой вариации, что объясняется качеством политических институтов, деятельностью правительства и успехами государственной политики (макроинституциональная теория); 4) политическое доверие тесно связано с индивидуальными обстоятельствами и установками, через призму которых оцениваются эффективность и качество политических институтов (например, для кого-то ценностью является свобода слова, а для кого-то экономический рост; кто-то стал безработным, а кто-то приумножил финансовое благосостояние) (микроинституциональная теория). Причем опять-таки исследование подтвердило большую релевантность 3-ей и 4-ой гипотез.

В статье П. Козыревой и А. Смирнова¹ политическое доверие определяется как «уверенность граждан страны (или некоторой их части) в правильности политических позиций и действий тех или иных политических сил, институтов, государственных и политических деятелей, соответствии их политических позиций своим собственным убеждениям, в способности конкретных политических субъектов реализовать провозглашенные цели и программные установки, готовность оказывать им поддержку». Иными словами, авторы вносят в определение политического доверия не только

¹ Козырева П.М., Смирнов А.И. Политическое доверие в России: некоторые особенности и проблема оптимальности // Вестник Института социологии. – 2015. – Т. 1(12). – С. 81.

рациональное, но и эмоциональное (иррациональное) начало. Несколько схожей точки зрения придерживаются А. Белянин и В. Зинченко¹, а также Л. Москвин², упоминая о политическом доверии, основанном на вере.

Определенная выше интегральная дефиниция политического доверия тесно перекликается с центральной концепцией теории общественного выбора: концепцией рациональности акторов на политическом рынке. Этих акторов можно разделить на три группы: избиратели, политики и чиновники (бюрократы). Каждый из акторов максимизирует собственную целевую функцию. Теория общественного выбора активно развивалась в трудах экономистов-институционалистов, в том числе Дж. Бьюкенена и Г. Таллока³, М. Олсона⁴, Э. Даунса⁵ и др., что позволило через призму экономической рациональности объяснить многие парадоксы и паттерны политического поведения.

Одним из парадоксов поведения избирателей теория общественного выбора называет «парадокс отказа от голосования»⁶. Избиратели не участвуют в голосовании и мало информированы о политических проблемах, планах и программах кандидатов, поскольку не видят в этом экономически выгодного для себя мероприятия: потенциальные выгоды от участия в голосовании туманны (в силу отсутствия возможности предопределить исход голосования), а издержки (ассоциируемые со сбором информации и ее анализом, а также потраченным временем) вполне конкретны и осязаемы. Этим объясняется рациональное политическое неведение или политический абсентеизм избирателей.

¹ Белянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия». – 2010. – 164 с.

² Москвин Л.Б. Доверие как важнейшая предпосылка согласия в обществе // Согласие в обществе как условие развития современной России (политические и социальные аспекты) / Отв. ред. О. М. Михайлёнок. М.: Институт социологии РАН. – 2011. – С. 67-78.

³ Buchanan J., Tullock G. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. – 1962.

⁴ Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. – 1965.

⁵ Downs A. An Economic Theory of Democracy. New York: Harper and Row. – 1957.

⁶ Feddersen T. Rational Choice Theory and the Paradox of Not Voting // Journal of Economic Perspectives. – 2004. – Vol. 18(1). – pp. 99-112.

Однако избиратели все же голосуют: явка на крупных политических выборах оказывается небольшой, но и не нулевой. В этой связи возникает другой парадокс – «парадокс участия в голосовании», а ответом на него становится развитие иных теорий голосования, преодолевающих чисто эгоцентрические представления. Об этом, в частности, пишет А. Заостровцев¹: согласно концепции экспрессивного избирателя, избиратель либо самовыражается в голосовании, либо делает это из чувства долга и справедливости; согласно альтруистическим концепциям голосования, избиратель-альтруист или этический избиратель видит общественные выгоды в процедуре голосования².

Отказ отдельных избирателей от участия в лоббизме также рационально обоснован. В общепринятой трактовке лоббизм сводится к многообразным способам давления на политиков и бюрократов с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения. Отдельному избирателю экономически невыгодно постоянно воздействовать на представителей власти (предельные издержки такого мероприятия оказываются выше предельных выгод). Другое дело, когда речь идет, например, о производителях отдельных товаров и услуг, то есть группах специальных интересов. Они с лихвой могут окупить свои издержки в случае благоприятного (для себя) стечения политических обстоятельств. В этом смысле «концентрированный интерес немногих побеждает разпыленные интересы большинства»³. Также становится очевидно, что выгоды от лоббизма являются достоянием группы специальных интересов, а вот издержки ложатся на все общество. В этом проявляется деструктивное влияние лоббизма на общественное благосостояние. В литературе находится

¹ Заостровцев А.П., Матвеев В.В. Почему избиратели голосуют? Теоретические концепции и экспериментальные результаты // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2021. – Т. 52. – № 4. – С. 204-226; Заостровцев А.П. О рациональной иррациональности // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2017. – № 1. – С. 151-156.

² Fowler J. Altruism and Turnout // Journal of Politics. – 2006. – Vol. 68(3). – pp. 674-683; Edlin A., Gelman A., Kaplan N. Voting As A Rational Choice // Rationality and Society – 2007. – Vol. 19(3). – pp. 293-314.

³ Нуреев Р. Теория общественного выбора. Учебно-методическое пособие. Глава 9. Экономика бюрократии // Вопросы экономики. – 2003. – С. 135-157.

мало свидетельств о связях лоббизма и политического доверия. Но те, что есть, приводят нас к однозначному выводу: скрытый лоббизм признается одной из основных проблем для политического доверия в развитом мире¹.

Избираемые политики заинтересованы в сохранении статус-кво. Поэтому нередко стремятся повысить свою популярность, прибегая в том числе к неэтичным формам поведения, что описывается моделями политического оппортунизма². Так, У. Нордхауз³ предложил модель формирования политического делового цикла, основанного на оппортунизме правящего политика. Политик, желающий переизбраться, манипулирует социально-экономическими показателями для удовлетворения политических амбиций. На предвыборном этапе (в случае близорукости избирателя) реализуются экспансионистская денежно-кредитная политика и фискальное стимулирование, что приводит к снижению безработицы (правда, ценой более высокой инфляции). При этом, после переизбрания, напротив, происходит «закручивание экономических гаек» – для сокращения инфляции требуется снижение совокупного спроса. Позднее в качестве альтернативы модели У. Нордхауза был предложен иной, более сложный подход к описанию политических деловых циклов. Согласно Д. Гиббсу⁴, политики представляют интересы партий и, помимо желания сохранить кресло, имеют конкретные экономические предпочтения («правые» и «левые» политики имеют разные предпочтения по инфляции и безработице). Поэтому смена правящих политиков может провоцировать колебания в экономической конъюнктуре.

Хорошим примером политического оппортунизма являются и досрочные (внеочередные) выборы: выборы, проводимые до окончания срока полномочий политиков. Так как избирателям дается возможность раньше срока выказать свое отношение (либо поддержать, либо лишить

¹ Lobbyists, Governments and Public Trust. OECD. – 2014.

² Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 39-49.

³ Nordhaus W. The Political Business Cycle // Review of Economic Studies. – 1975. – Vol. 42. – pp. 169-189.

⁴ Hibbs D. Political Parties and Macroeconomic Policy // American Political Science Review. – 1977. – Vol. 71. – pp. 1467-87.

политического мандата) к политикам, интуитивно такая форма оппортунизма может усилить их политический имидж. Имеющиеся количественные оценки в целом подтверждают такую интуицию¹.

Политики и бюрократы заинтересованы в извлечении и накоплении политической ренты². Классическим примером такой ренты является накопленный и потенциальный административный ресурс. Все дело в том, что приходя к власти, политики получают не только возможности по изменению политического курса, но и доступ к соответствующим ресурсам. Часть из них может быть использована для сохранения собственного кресла и достижения политического монополизма³.

Рентоискательство нередко связано с коррупционным поведением. Понятие коррупции очень многогранно. Говоря о политическом процессе, чаще всего упоминается политическая коррупция, а ее наиболее типичным примером является взяточничество, когда политик или бюрократ принимает противоправное решение в пользу некоей второй стороны за вознаграждение или взятку. Понятно, что проявление коррупции среди наиболее крупных бюрократов и политиков ограничено исходом электоральных процедур⁴ – угроза поражения на выборах является главным барьером для коррупции «наверху». Более мелкие бюрократы в меньшей степени ассоциированы с результатами очередного электорального цикла, поэтому основным ограничителем коррупции в их среде является риск уголовного преследования, морального осуждения и увольнения. Связи политической коррупции и политического доверия наиболее хорошо изучены. Считается, что политическая коррупция и политическое *недоверие* взаимно подпитывают друг друга⁵.

¹Turnbull-Dugarte S. Do opportunistic snap elections affect political trust? Evidence from a natural experiment // European Journal of Political Research. – 2023. – 62(1). – pp. 308-325.

²Tullock G. Efficient Rent Seeking. In: Buchanan, J., Tollison, R. and Tullock G., Eds., Toward a Theory of Rent Seeking Society. Texas A and M University Press. – 1980.

³Нуреев Р. Теория общественного выбора. Учебно-методическое пособие. Глава 11. Политический деловой цикл и его особенности в современной России // Вопросы экономики. – 2003. – С. 135-157.

⁴Levin M., Shilova N. Rentseeking Behavior in Systems with a Complex Structure. – 2016.

⁵Chang E., Chu Y. Corruption and Trust: Exceptionalism in Asian democracies? // Journal of Politics. – 2006. – Vol. 68(2). – pp. 259-271.

Итак, доверие и политическое доверие являются важнейшими образованиями, определяющими направление общественного развития. В литературе предлагается ряд теорий и концепций политического доверия. Консенсус сводится к тому, что политическое доверие возникает на основе оценивания качества и эффективности политиков и бюрократов, достигнутых экономических результатов в удовлетворении потребностей и запросов граждан. Поэтому, в отличие от других видов доверия (социального, межличностного и др.), политическое доверие чаще всего является следствием, а не причиной (например, преобладающей экономической динамики).

2.2 Динамика политического доверия

Одной из наиболее примечательных тенденций последних лет является снижение политического доверия в отдельных странах и регионах мира, что актуализирует связанные с этим процессом риски политической напряженности. Поэтому далее выполнен пространственный и временной анализ политического доверия.

В целом, такой анализ позволяет сформулировать несколько важных и интересных выводов.

Во-первых, политическая лояльность населения в недемократических и гибридных режимах (Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Индия, Лаос, Камбоджа, Катар и др.) оказывается существенно выше, чем в более либеральных странах. К примеру, в Узбекистане уровень доверия национальному правительству практически в три раза превосходит соответствующий показатель Польши, достигая 95%¹ (рисунок 5).

¹ Согласно Wellcome Global Monitor (2020).

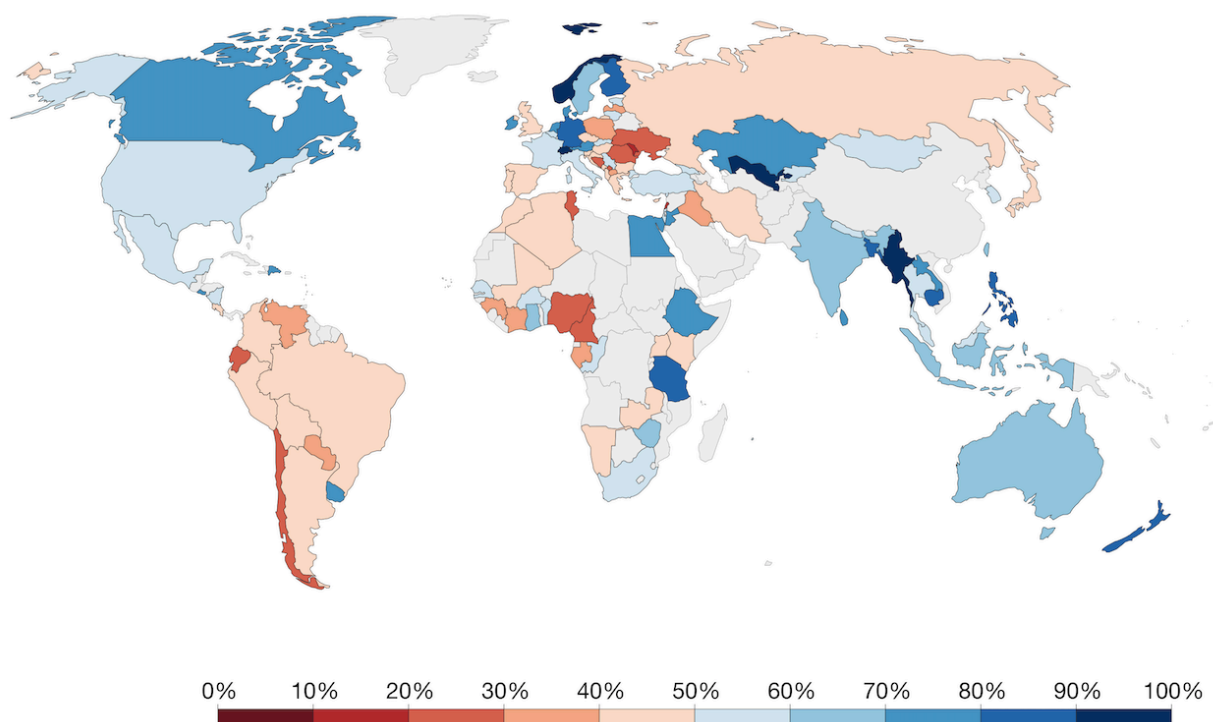


Рисунок 5 – Уровень доверия национальному правительству в разных странах мира

Источник: Wellcome Global Monitor (2020).

Примечание: доля респондентов, ответивших положительно (сумма ответов «полностью доверяю» и «скорее доверяю») на вопрос: «В какой степени Вы доверяете национальному правительству?».

Рассчитанные оценки, при всей их условности и недостатках, воспроизводятся как внутри волн одного опроса, так и при сопоставлении результатов конкурирующих опросов. Ученые называют следующие причины сверхвысокой лояльности населения в недемократических странах: особая «преданность» политическому режиму и боязнь критического мышления¹, культурно-языковые различия в восприятии и трактовке политического доверия².

Следует сказать, что в отдельных случаях разные опросы могут приводить на первый взгляд к противоречащим друг другу заключениям. Например, согласно данным Всемирного опроса ценностей (World Value Survey), около 30-50% американцев доверяют национальному правительству

¹ Welzel C., Dalton R. *The Civic Culture Transformed*. Cambridge University Press. Cambridge, 2015.

² Shi T. *The Cultural Logic of Politics in Mainland China and Taiwan*. Cambridge University Press. Cambridge. – 2014.

(«полностью доверяют» и «скорее доверяют»). При этом, согласно авторитетному барометру политического доверия в США (Pew Research Center), соответствующая оценка оказывается вдвое ниже – доверие едва достигает 20-25% (в 2020 году) (рисунок 6). Расхождения в оценках не являются случайностью и объясняются конструктивными особенностями вопросов о доверии. В частности, Pew Research Center замеряет политическое доверие, высчитывая сумму положительных ответов на вопрос «Доверяете ли Вы тому, что национальное правительство избрало правильную стратегию». Разумеется, абстрактное доверие правительству и доверие конкретным шагам и действиям правительства не являются взаимозаменяемыми. Так или иначе данные Pew Research Center указывают на долгосрочную тенденцию к снижению политического доверия в США. В настоящий момент его уровни оказываются близки к минимумам первого десятилетия XXI века.

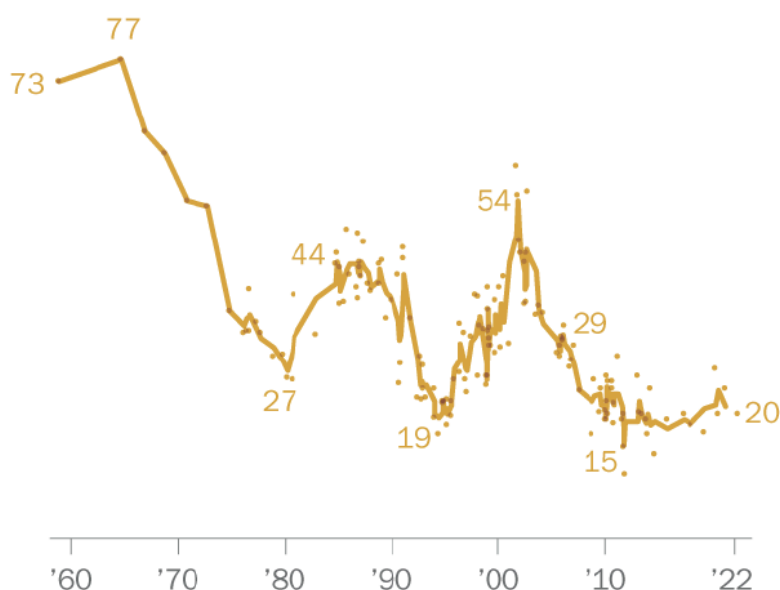


Рисунок 6 – Уровень доверия национальному правительству в США

Источник: Pew Research Center

[\(https://www.pewresearch.org/politics/2022/06/06/public-trust-in-government-1958-2022/\)](https://www.pewresearch.org/politics/2022/06/06/public-trust-in-government-1958-2022/).

Примечание: доля респондентов, ответивших положительно (сумма ответов «всегда» и «в большинстве случаев») на вопрос: «Доверяете ли Вы тому, что национальное правительство избрало верную стратегию?».

Наличие значительных пробелов в исторических данных не позволяет проследить долгосрочные тенденции политического доверия в европейских странах. Между тем, ограниченные свидетельства указывают на то, что в европейских странах ситуация с политическим доверием развивалась по-разному, начиная с предкризисного 2007 года (рисунок 7).

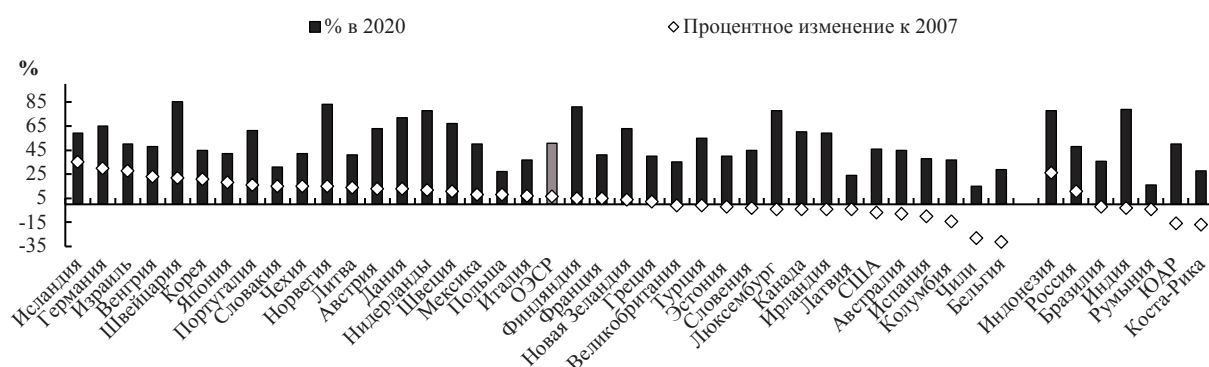


Рисунок 7 – Динамика доверия национальному правительству
Источник: ОЭСР.

Примечание: доля респондентов, «доверяющих» национальному правительству.

Традиционно высокими уровнями политического доверия обладают страны Северной и Западной Европы, имеющие длительные демократические традиции и низкий уровень политической коррупции. Более низкие уровни доверия присущи странам Юга Европы – наследникам авторитаризма и клиентелизма. Причем, особенно сильное влияние на доверие власти в соответствующих странах оказал глобальный экономический и долговой кризис, приведший к непопулярной политике жесткой бюджетной консолидации. К странам, характеризующимся низким уровнем политического доверия, принято относить посткоммунистические демократии Центральной и Восточной Европы. За последние десятилетия политическое доверие в указанных странах достигло исторического дна, хотя еще в начале трансформационного периода, периода перехода к рынку и формирования демократических институтов, соответствовало уровням развитых демократий и даже превосходило их.

Африканский и арабский регионы по-прежнему остаются малоизученными в контексте доверия политическим институтам. Главной виной тому отсутствие обширных и надежных эмпирических данных. Более-менее состоятельная статистика указывает на то, что именно африканские страны, Южнее Сахары, обладают минимальными значениями политического доверия. Причем среди стран-антилидеров (по показателю политического доверия) можно найти и самую большую экономику на африканском континенте – Нигерию, и относительно бедные авторитарные государства (например, Камерун).

Низкие уровни лояльности и доверия населения обнаруживаются в новых демократиях Латинской Америки (несмотря на некоторый рост показателя в последние годы), где исторически фиксируются одни из наиболее высоких уровней экономического неравенства.

Доверие национальному правительству в России характеризуется средними значениями, оказываясь выше тех уровней, что присущи странам Центральной и Восточной Европы, уступая при этом показателям стран Северной и Западной Европы. Более подробный анализ состояния политического доверия в России выполнен в третьей главе диссертационного исследования.

Следует иметь в виду, что в разных странах и режимах факторы политического доверия имеют неодинаковый вес. В более авторитарных режимах на первый план выходят факторы социальной стабильности, суверенитета, политического и культурного консерватизма, экономического роста. При этом в либеральных демократиях особенное значение отводится соблюдению базовых демократических принципов¹.

Далее постараемся более подробно обсудить факторы политического доверия, обращая пристальное внимание на особенности их проявления в конкретных странах и регионах мира.

¹ Van der Meer T. Political Trust and the "Crisis of Democracy". In: Thompson W. (Eds.), Oxford Research Encyclopedia of Politics. Oxford University Press. Oxford, 2017.

2.3 Социально-экономические и институциональные факторы политического доверия

2.3.1 Двухуровневая классификация факторов политического доверия

В первом приближении факторы политического доверия можно разнести на две группы: микро- и макроуровневые факторы. Микроуровневые факторы (например, благосостояние) различаются между индивидами, проживающими в одной или разных странах, имеют объективное (к примеру, дециль дохода) и субъективное выражение (например, удовлетворенность доходом). Макроуровневые факторы (ВВП на душу населения, безработица, экономическое неравенство, качество государственного управления, степень коррумпированности органов власти) объективны и универсальны для индивидов, проживающих в одной стране, но различаются между странами.

2.3.1.1 Микроуровневые факторы

Результаты исследований, проведенных на микроуровне, свидетельствуют о том, что удовлетворенность финансовым положением положительно коррелирует с политическим доверием¹. В случае переменной объективного индивидуального благосостояния зависимость неочевидна, а имеющиеся выводы противоречивы. Результаты, полученные Г. Каттерберг и А. Морено¹²¹, свидетельствуют о том, что доход домохозяйства отрицательно связан с политическим доверием в развитых демократиях и положительно – в странах Восточной Европы и Латинской Америки. В странах бывшего СССР значимая связь между доходом домохозяйства и политическим доверием не наблюдается вовсе. Авторы объясняют межстрановые различия взаимосвязей

¹ Catterberg G., Moreno A. The Individual Bases of Political Trust: Trends in New and Established Democracies // International Journal of Public Opinion Research. – 2006. – Vol. 18(1). – pp. 31-48.

дохода и доверия разной экономической средой в анализируемых странах. Так, в странах с высоким уровнем неравенства обеспеченные домохозяйства оказываются более лояльными к политическому истеблишменту и наоборот. Об отрицательной зависимости между доходом и доверием в развитых демократиях упоминалось и в более ранней работе И. Макаллистера¹. По мнению автора, обеспеченные домохозяйства имеют сравнительно более высокий уровень притязаний, нередко неудовлетворенных со стороны государства. Это увеличивает их критический настрой по отношению к власти и ограничивает доверие. Любопытно, что к прямо противоположным результатам пришли другие авторы². Они указывают, что, при прочих равных условиях, в странах Западной Европы (развитых демократиях) группы населения с более высокими доходами характеризуются большей политической лояльностью. При этом в странах Восточной Европы наблюдается обратная ситуация, когда большее политическое доверие проявляют группы населения с меньшими доходами. О положительной связи индивидуального благосостояния (как объективного, так и воспринимаемого) и политического доверия в странах ОЭСР свидетельствуют данные рисунков 8 и 9.

В подавляющем большинстве случаев наиболее обеспеченные и привилегированные домохозяйства (верхние 20% доходного распределения, либо те, кто относит себя к привилегированной части общества) проявляют большее доверие национальным правительствам, по сравнению с социально-уязвимыми группами населения. Из рисунков выше следует еще один важный вывод – о более тесной корреляции субъективного (а не объективного) благосостояния и политического доверия.

¹ McAllister I. The Economic Performance of Governments. In: Norris P. (Eds.), *Critical Citizens. Global Support for Democratic Governance*. Cambridge University Press. – 1999.

² Medve-Bálint G., Boda Z. The Poorer You Are, the More You Trust? The Effect of Inequality and Income on Institutional Trust in East-Central Europe // *Sociologický Časopis*. – 2014. – Vol. 50(3). – pp. 419-453.

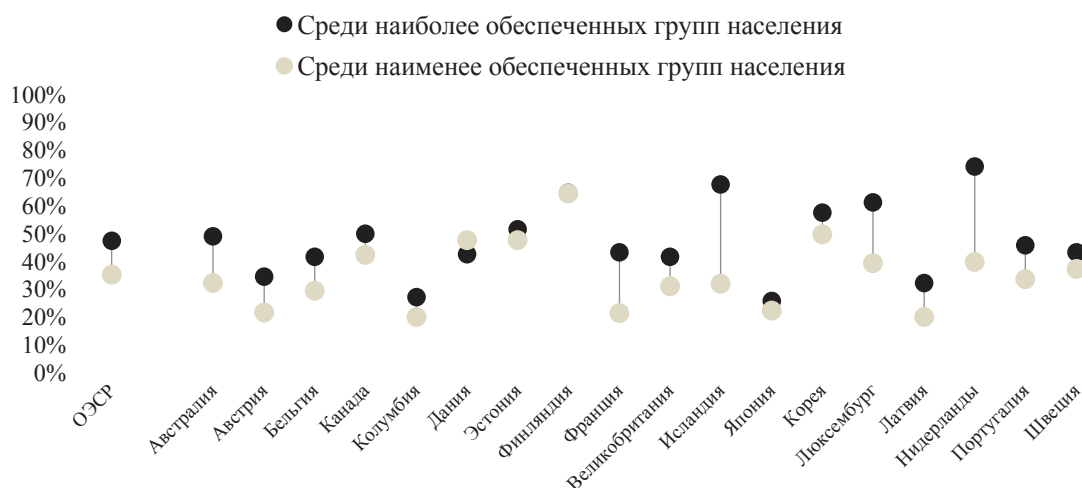


Рисунок 8 – Уровень доверия национальному правительству среди индивидов с разным уровнем доходов в странах ОЭСР (2021)

Источник: ОЭСР (https://www.oecd-ilibrary.org/sites/b407f99c-en/1/3/3/index.html?itemId=/content/publication/b407f99c-en&_csp_=c12e05718c887e57d9519eb8c987718b&itemIGO=oeed&itemContent Type=book).

Примечание: доля респондентов, «доверяющих» национальному правительству.



Рисунок 9 – Уровень доверия национальному правительству среди индивидов с разным субъективным статусом в странах ОЭСР (2021)

Источник: ОЭСР (https://www.oecd-ilibrary.org/sites/b407f99c-en/1/3/3/index.html?itemId=/content/publication/b407f99c-en&_csp_=c12e05718c887e57d9519eb8c987718b&itemIGO=oeed&itemContent Type=book).

Примечание: доля респондентов, «доверяющих» национальному правительству.

Наконец, опыт отдельных постсоветских стран говорит о том, что с течением времени может происходить «реверс» политического доверия¹. Активная перераспределительная политика государства, нацеленная на борьбу с бедностью и преодоление неравенства, вкупе с контролем за СМИ приводят к тому, что происходит переключение лояльности. Так, если в 2010 году доверие верхним эшелонам российской власти больше проявляли богатые домохозяйства, то в 2016 году наиболее лояльными стали бедные слои населения. Отчасти этот эффект объясняется также патернализмом бедных российских домохозяйств, их упованием на верховную власть как субъекта решения их экономических проблем.

В литературе выделяют ещё один микроуровневый фактор политического доверия – социальный капитал. Под ним подразумевают уровень межличностного доверия в обществе. Межличностное доверие, как правило, положительно связано с политическим доверием², о чем в том числе свидетельствует и межстрановой анализ: страны, характеризующиеся высокими уровнями социального доверия, одновременно обладают высокими уровнями политического доверия (рисунок 10).

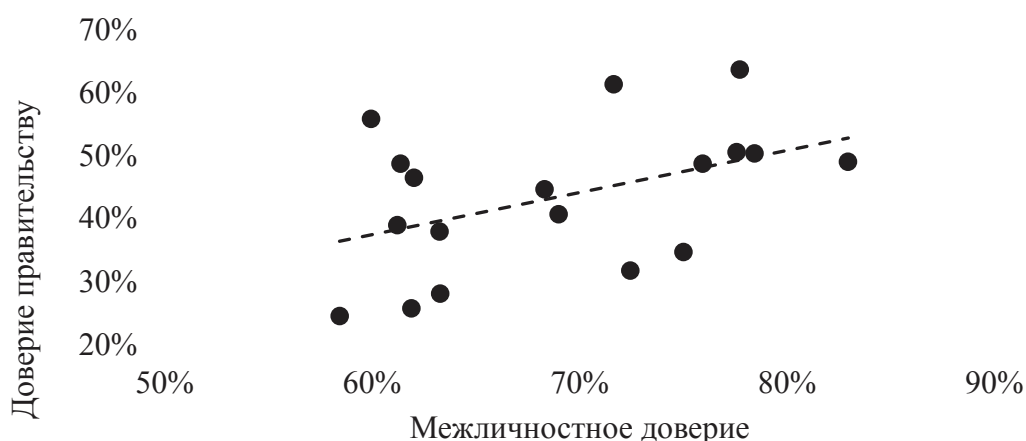


Рисунок 10 – Корреляция межличностного доверия и доверия национальному правительству в странах ОЭСР (2021)

¹ Малкина М.Ю., Овчинников В.Н., Холодилин К.А. Институциональные факторы политического доверия в современной России // *Journal of Institutional Studies*. – 2020. – Т. 12(4). – С. 77-93.

² Medve-Bálint G., Boda Z. The Poorer You Are, the More You Trust? The Effect of Inequality and Income on Institutional Trust in East-Central Europe // *Sociologický Časopis*. – 2014. – Vol. 50(3). – pp. 419-453.

Источник: ОЭСР (https://www.oecd-ilibrary.org/sites/b407f99c-en/1/3/3/index.html?itemId=/content/publication/b407f99c-en&_csp_=c12e05718c887e57d9519eb8c987718b&itemIGO=oecd&itemContent_Type=book).

Примечание: доли «доверяющих» респондентов.

Наконец, следует остановиться на взаимосвязях политического доверия и использования СМИ. Поскольку СМИ включают в себя как традиционные (газеты, телевидение, радио и др.), так и относительно новые каналы общения с аудиторией (Интернет, социальные сети), воздействие пользования СМИ на политическое доверие может быть разным. Более того, результаты чувствительны не только к типу СМИ, но и к анализируемой выборке стран. Так, в относительно ранней работе по США¹ не было обнаружено значимых связей между чтением газет/просмотром телевидения и политическим доверием. Напротив, А. Серон² указывает на то, что использование традиционных СМИ (телевидения и радио) для поиска и получения новостей повышает доверие к итальянскому политическому истеблишменту. В то же время поиск и получение новостей через социальные сети значимо снижает уровень политического доверия.

2.3.1.2 Макроуровневые факторы

Как уже говорилось выше, помимо микроуровневых факторов, на политическое доверие могут оказывать влияние макроуровневые факторы. Согласно исследованию Д. Истона³, ключом к пониманию колеблющейся общественной поддержки политической системы является то, что правительство обладает инструментами для решения социальных и экономических проблем. Так, в исследованиях по европейским странам доказывается, что темпы экономического роста положительно связаны с

¹ Moy P., Scheufele D. Media Effects on Political and Social Trust // Journalism and Mass Communication Quarterly. – 2000. – Vol. 77(4). – pp. 744-759.

² Ceron A. Internet, News, and Political Trust: The Difference Between Social Media and Online Media Outlets // Journal of Computer-Mediated Communication. – 2015. – Vol. 20. – pp. 487-503.

³ Easton D. A Framework for Political Analysis. Prentice Hall. NJ, 1965.

политическим доверием, а безработица – отрицательно¹. Безработица отрицательно влияет на доверие в азиатских странах². Более того, в отдельных работах можно найти доказательства того, что колебания доверия синхронизированы с колебаниями экономического благосостояния³. Причем отмеченная синхронизация циклов «доверие – экономическое благосостояние» имеет своеобразную настройку – колебания доверия асимметричны⁴: более глубокое падение доверия в периоды экономических кризисов и непропорционально низкий рост в восстановительные периоды вполне укладываются в логику «теории перспектив» Д. Канемана и А. Тверски⁵.

Одним из важнейших макроуровневых факторов доверия, в том числе политического доверия, является уровень неравенства. Выделяется широкий спектр эмпирических работ, указывающих на отрицательные взаимосвязи социальной дистанции между людьми, проявляющейся в виде доходного, этнического, гендерного неравенства и др., и доверия. В этом контексте следует упомянуть об исследованиях, где раскрывается концепция «неприятия неоднородности» (*aversion to heterogeneity*)⁶. Более спорадически выглядят работы, где предпринимаются попытки не только отследить эмпирическую взаимосвязь, но и подвести под нее формальную теоретическую модель. Одной из таких работ является исследование П. Зака и С. Нэка⁷, вводящее модель «принципал-агент» или модель «инвестор-брокер». В такой модели

¹ Erkel P., Van der Meer T. Macroeconomic performance, political trust and the Great Recession: A multilevel analysis of the effects of within-country fluctuations in macroeconomic performance on political trust in 15 EU countries, 1999–2011 // *European Journal of Political Research*. – 2016. – Vol. 55. – pp. 177-197; Hooghe M., Okolikj M. The long-term effects of the economic crisis on political trust in Europe: Is there a negativity bias in the relation between economic performance and political support? // *Comparative European Politics*. – 2020. – Vol. 18. – pp. 879-898.

² Lee D., Chang C., Hur H. Economic Performance, Income Inequality and Political Trust: New Evidence from a Cross-National Study of 14 Asian Countries // *Asia Pacific Journal of Public Administration*. – 2020. – Vol. 42(2).

³ Hooghe M., Okolikj M. The long-term effects of the economic crisis on political trust in Europe: Is there a negativity bias in the relation between economic performance and political support? // *Comparative European Politics*. – 2020. – Vol. 18. – pp. 879-898.

⁴ Newton K. Political support: Social capital, civil society and political and economic performance // *Political Studies*. – 2006. – Vol. 54(4). – pp. 846-864.

⁵ Tversky A., Kahneman D. Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model // *Quarterly Journal of Economics*. – 1991. – Vol. 106(4). – pp. 1039-1061.

⁶ Alesina A., La Ferrara E. Who Trusts Others? // *Journal of Public Economics*. – 2002. – Vol. 85(2). – pp. 207-234; Gustavsson M., Jordahl H. Inequality and Trust in Sweden: Some Inequalities are More Harmful than Others // *Journal of Public Economics*. – 2008. – Vol. 92(1-2). – pp. 348-365.

⁷ Zak P., Knack S. Trust and Growth // *The Economic Journal*. – 2001. – Vol. 111(470). – pp. 295-321.

инвесторы и брокеры выбираются случайным образом и заключают сделки в течение одного периода. Далее авторами доказывается, что мошенничество со стороны агентов более вероятно (и, следовательно, ниже доверие), когда социальная дистанция между ними шире, формальные институты слабее, социальные санкции против мошенничества неэффективны, а сумма инвестиций выше. В дополнение к своим теоретическим выкладкам авторы презентуют результат об отрицательной взаимосвязи между доходным неравенством (как прокси социальной дистанции) и доверием.

Другими интересными работами, раскрывающими двусторонние взаимосвязи неравенства и доверия, являются работы Е. Усланера и Б. Роштейна¹. Так, согласно Е. Усланеру, коррупция и неравномерное распределение доходов разрушают социальное доверие, запуская так называемый «порочный круг», когда снижение доверия приводит к большей коррупции и большему неравенству.

Если социальное доверие строго отрицательно коррелирует с экономическим неравенством, то в отношении политического доверия подобные выводы не столь очевидны. Между тем, особенную остроту вопрос взаимосвязей экономического неравенства и политического доверия приобретает в настоящее время, когда четко обозначились два долгосрочных тренда – тренд на сокращение политического доверия и тренд на увеличение доходного неравенства в развитом мире².

Так, исследуя взаимосвязи неравенства и политического доверия на пространственной выборке из развитых европейских стран, К. Андерсон и М. Сингер³ обнаруживают слабо отрицательные их проявления (связь фиксируется только на 10%-ом уровне статистической значимости). С точки

¹ Uslander E.M. Corruption, Inequality, and the Rule of Law: The Bulging Pocket Makes the Easy Life. Cambridge University Press, New York, 2008; Uslander E.M. Corruption, the inequality trap, and trust in government. In: Zmerli S., Hooghe M. (Eds.), Political Trust. Why Context Matters. Colchester, ECPR Press, 2008, pp. 141-162; Rothstein B. The Quality of Government. Corruption, Social Trust, and Inequality in International Perspective. Chicago, University of Chicago Press, 2011.

² Anderson C. Economic Voting and Political Context: A Comparative Perspective // Electoral Studies. – 2000. – Vol. 19(2). – pp. 151-170.

³ Anderson C. Economic Voting and Political Context: A Comparative Perspective // Electoral Studies. – 2000. – Vol. 19(2). – pp. 151-170.

зрения С. Змерли и Д. Кастилло¹, отсутствие весомых эмпирических свидетельств в пользу отрицательного знака во взаимосвязи «неравенство-политическое доверие» объясняется слабой корреляцией субъективных представлений о распределении доходов и объективного уровня неравенства². В частности, широко известно, что бедняки могут преувеличивать собственное благосостояние и преуменьшать положение тех, кто обладает большим благосостоянием³. При этом более надежными индикаторами политических отношений и поведения оказываются не объективные оценки неравенства, а индивидуальные представления о неравенстве и справедливом равенстве⁴.

Изучение связей экономического неравенства, индивидуального дохода и доверия требует отдельного внимания. Согласно исследованию С. Губен и М. Хуга⁵, влияние дохода на доверие может быть опосредовано уровнем экономического неравенства. Так, можно ожидать, что в странах с высоким экономическим неравенством богатые граждане окажутся более включенными в политику и более лояльными власти. Они же будут выступать за сохранение статус-кво, являясь противниками активной политики перераспределения. Между тем, исследователи обращают внимание на более сложную природу данного явления. Так, по мнению некоторых авторов⁶, индивидами движет не только чувство наживы, но и предписанные моральные нормы и установки. Последние могут вступать в противоречие с эгоцентрической мотивацией индивидов. Как только это происходит, внутри

¹ Zmerli S., Castillo J. Income Inequality, Distributive Fairness and Political Trust in Latin America // *Social Science Research*. – 2015. – Vol. 52. – pp. 179-192.

² Aalberg T. *Achieving Justice: Comparative Public Opinions on Income Distribution*. Brill Academic Publisher. Leiden, 2003; Sachweh P., Olafsdottir S. The Welfare State and Equality? Stratification Realities and Aspirations in Three Welfare Regimes // *European Sociological Review*. – 2012. – Vol. 28(2). – pp. 149-168; Schmalor A., Heine S. Subjective Economic Inequality Decreases Emotional Intelligence, Especially for People of High Social Class // *Social Psychological and Personality Science*. – 2022. – Vol. 13(1). – pp. 210-219.

³ Aalberg T. *Achieving Justice: Comparative Public Opinions on Income Distribution*. Brill Academic Publisher. Leiden, 2003.

⁴ Zmerli S., Castillo J. Income Inequality, Distributive Fairness and Political Trust in Latin America // *Social Science Research*. – 2015. – Vol. 52. – pp. 179-192.

⁵ Goubin S., Hooghe M. The Effect of Inequality on the Relation between Socioeconomic Stratification and Political Trust in Europe // *Social Justice Research*. – 2020. – Vol. 33(2). – pp. 219-247.

⁶ Goubin S., Hooghe M. The Effect of Inequality on the Relation between Socioeconomic Stratification and Political Trust in Europe // *Social Justice Research*. – 2020. – Vol. 33(2). – pp. 219-247.

индивидов возникает конфликт, который они стараются преодолеть. Итак, если морально-этические нормы оказывают влияние, следует ожидать сближения политических взглядов богатых и бедных домохозяйств по мере роста экономического неравенства. К подобному выводу приходят и другие авторы¹, правда, предлагая иные объяснения. В частности, они находят, что позиция богатых в вопросе перераспределения зависит от общего макроэкономического контекста (рост неравенства может отрицательно сказаться на общем спросе на продукцию, качестве человеческого капитала, производительности труда и пр.). Поэтому по мере роста неравенства (при высоком его уровне) политика перераспределения будет встречать все более активную поддержку обеспеченных слоев общества. Среди главных причин симпатий в пользу перераспределения также называется страх преступности и дестабилизации внутри страны (негативные экстерналии неравенства).

2.3.2 Классификация факторов политического доверия, основанная на доминирующих поведенческих установках индивидов

Двухуровневая классификация факторов политического доверия является «рабочей», если исследователь снабжен доступом к данным межнациональных опросов населения, когда анализируется обширная выборка стран, обладающих уникальными характеристиками. В противном случае остаются только микроуровневые факторы политического доверия. Эти факторы можно разнести на группы исходя из нескольких соображений.

Первое соображение сводится к тому, что индивид считает для себя наиболее важным. Если индивид стремится к обогащению, политическое доверие представляет собой функцию от личного благосостояния (эгоцентрический канал политического доверия). Согласно подходу Д.

¹ Rueda D., Stegmueller D. The Externalities of Inequality: Fear of Crime and Preferences for Redistribution in Western Europe // American Journal of Political Science. – 2016. – Vol. 60(2). – pp. 472-489.

Киндера и Д. Кивита¹, не только эгоцентрические установки имеют значение. Поэтому они выделяют также другой канал политического доверия – социотропный, когда решение о доверии основывается на состоянии внешней среды.

С другой стороны, индивиды, принимая решение о доверии, могут анализировать как достижения власти в прошлом, так и ожидаемые в будущем. Первый подход называют ретроспективным, а второй – перспективным². Уровень доверия ретроспективно мыслящего индивида есть функция от прошлого благосостояния (как личного, так и национального), а перспективно мыслящего индивида – от будущего благосостояния.

2.3.2.1 Социотропные / эгоцентрические установки

Рассуждая о сравнительной силе влияния социотропного и эгоцентрического каналов на политическое поведение, ученые приходят к заключению, что первый канал преобладает над вторым. Таким образом, предпринимая те или иные политические действия, индивиды прежде всего руководствуются состоянием внешней среды³. Объяснений данному феномену может быть несколько. Первый аргумент относит нас к различным проявлениям локуса контроля. Так, в литературе описаны случаи проявления индивидами внутреннего локуса ответственности или экономического индивидуализма, когда материальное благосостояние индивида улучшается⁴. Второй аргумент относит нас к тому, что индивиды воспринимают мир

¹ Kinder D., Kiewiet D. Sociotropic Politics: The American Case // *British Journal of Political Science*. – 1981. – Vol. 11(2). – pp. 129-161.

² Kinder D., Kiewiet D. Sociotropic Politics: The American Case // *British Journal of Political Science*. – 1981. – Vol. 11(2). – pp. 129-161.

³ Kinder D., Kiewiet D. Sociotropic Politics: The American Case // *British Journal of Political Science*. – 1981. – Vol. 11(2). – pp. 129-161; Feldman S. Economic Self-Interest and Political Behavior // *American Journal of Political Science*. – 1982. – Vol. 26(3). – pp. 446-466; Anderson C. Economic voting and political context: a comparative perspective // *Electoral Studies*. – 2000. – Vol. 19. – pp. 151-170; Clarke H., Sanders D., Stewart M., Whiteley P. *Political Choice in Britain*. Oxford University Press, 2004; Krieckhaus J., Son B., Bellinger N., Wells J. Economic Inequality and Democratic Support // *The Journal of Politics*. – 2013. – Vol. 76(1). – pp. 139-151; Nadeau R., Lewis-Beck M., Belangér É. Economics and Elections Revisited // *Comparative Political Studies*. – 2013. – Vol. 46(5). – pp. 551-573.

⁴ Feldman S. Economic Self-Interest and Political Behavior // *American Journal of Political Science*. – 1982. – Vol. 26(3). – pp. 446-466

взаимосвязанным¹. Если улучшается положение в национальной экономике, вероятнее всего, улучшения затронут и «личную» экономику². Иными словами, проявление социотропных установок не равно проявлению альтруизма в чистом виде. Индивиды просто думают шире, не с позиции собственного кошелька, осуществляя соответствующий политический выбор.

2.3.2.2 Ретроспективные / перспективные установки

Теперь остановимся на обсуждении роли ретроспективных и перспективных установок индивидов в моделях политического выбора. До появления работы Д. Киндера и Д. Кивита³ в науке доминировала точка зрения, что ретроспективные эгоцентричные установки избирателей оказываются решающими при голосовании⁴. Иными словами, отдавая политический голос, индивиды смотрят в прошлое, при этом прошлое рассматривается через содержимое собственного кошелька. Несмотря на логичную стройность и убедительность, данная гипотеза получила слабую эмпирическую поддержку на электоральных данных США⁵. Интерес к теме стимулировал появление новых исследований. При этом полученные в них результаты вступали в противоречие с выводами исследований прошлых лет. Так, в одних работах⁶ доказывалось, что и ретроспективные, и перспективные установки агентов имеют значение. В исследованиях по Великобритании⁷ и президентским выборам в США⁸ вовсе говорилось о доминанте

¹ Lockerbie B. Prospective Voting in Presidential Elections, 1956-1988 // *American Politics Research*. – 1992. – Vol. 20(3); Kiewiet D., Lewis-Beck M. No Man is an Island: Self-Interest, the Public Interest, and Sociotropic Voting // *Critical Review*. – 2011. – Vol. 23(3). – pp. 303-319.

² Krieckhaus J., Son B., Bellinger N., Wells J. Economic Inequality and Democratic Support // *The Journal of Politics*. – 2013. – Vol. 76(1). – pp. 139-151.

³ Kinder D., Kiewiet D. Sociotropic Politics: The American Case // *British Journal of Political Science*. – 1981. – Vol. 11(2). – pp. 129-161.

⁴ Fiorina M. *Retrospective Voting in American National Elections*. Yale University Press, 1981.

⁵ Markus G. The Impact of Personal and National Economic Conditions on Presidential Voting, 1956-1988 // *American Journal of Political Science*. – 1992. – Vol. 36(3). – pp. 829-834.

⁶ Clarke H., Stewart M. Prospections, Retrospections and Rationality: The 'Bankers' Model of Presidential Approval Reconsidered // *American Journal of Political Science*. – 1994. – Vol. 38. – pp. 1104-1123; Lewis-Beck M. Who's the chef? Economic voting under a dual executive // *European Journal of Political Research*. – 1997. – Vol. 31(3). – pp. 315-325.

⁷ Price S., Sanders D. Economic Expectations and Voting Intentions in the UK, 1979-87: A Pooled Cross-section Approach // *Political Studies*. – 1995. – Vol. 43(3). – pp. 451-471.

⁸ Lockerbie B. *Do voters look to the future?: economics and elections*. SUNY Press. – 2008.

перспективных экономических установок. Иначе говоря, индивиды выносят политический голос, думая о будущем, а не об экономическом прошлом. Любопытно, что двумя годами позднее другие исследователи¹, анализируя американские президентские выборы, пришли к прямо противоположному выводу. По мнению авторов, только ретроспективные установки имеют вес. Наконец, в одном из наиболее масштабных (165 опросов в 19 странах) академических исследований² снова утверждалось о преобладающей роли ретроспективных установок. В нашем исследовании мы протестируем влияние как эгоцентрических / социотропных, так и ретроспективных / перспективных установок индивидов на политическое доверие в странах с разной институциональной средой.

Выводы по главе 2

Сформулируем основные выводы по главе 2.

Доверие и политическое доверие являются важнейшими образованиями, определяющими направление общественного развития. В литературе предлагается ряд конкурирующих концепций и теорий происхождения политического доверия (культурологическая и институциональная теории, макро- и микротеоии). Культурологическая теория делает акцент на том, что в разных странах и культурах уровень политического доверия существенно различается. Объясняется это тем, что политическое доверие является проекцией менее и более генерализованного межличностного доверия, усвоенного в ранний период социализации личности. Институциональная теория утверждает об эндогенности политического доверия – оно зависит от качества и эффективности политических институтов, их полезности для членов общества. В макротеоиях политическое доверие есть коллективное свойство

¹ Campbell J., Dettrey B., Yin H. The theory of conditional retrospective voting: Does the presidential record matter less in open-seat elections? // Journal of Politics. – 2010. – Vol. 72. – pp. 1083-1095.

² Duch R., Stevenson R. The Economic Vote: How Political and Economic Institutions Condition Election Results. Cambridge University Press, 2008.

и достижение, микротеоории, напротив, связывают политическое доверие с индивидуальными особенностями социализации, уникальностью накопленного политического и экономического опыта, обстоятельствами жизни и ценностными установками индивидов. При этом большую эмпирическую поддержку находит синтез микро- и институциональной теорий происхождения политического доверия.

Преобладающий взгляд на определение и истоки политического доверия хорошо согласуется с моделями теории общественного выбора: политического голосования, политического рентоискательства, политического оппортунизма и др.

Выясняется, что богатые и демократические страны не всегда характеризуются высокими уровнями политической лояльности и доверия населения. Скорее, напротив, странами-лидерами в этом рейтинге являются авторитарные режимы, что объясняется боязнью критического мышления в таких странах, особой «преданностью» политическому режиму, культурно-языковыми различиями в восприятии и трактовке политического доверия. Исследования также свидетельствуют о том, что в разных странах и режимах факторы политического доверия имеют неодинаковый вес. В более авторитарных режимах на первый план выходят факторы социальной стабильности, суверенитета, политического и культурного консерватизма, экономического роста. В либеральных демократиях особое значение отводится соблюдению базовых демократических принципов.

Наконец, мы предлагаем несколько классификаций факторов политического доверия (рисунок 11).

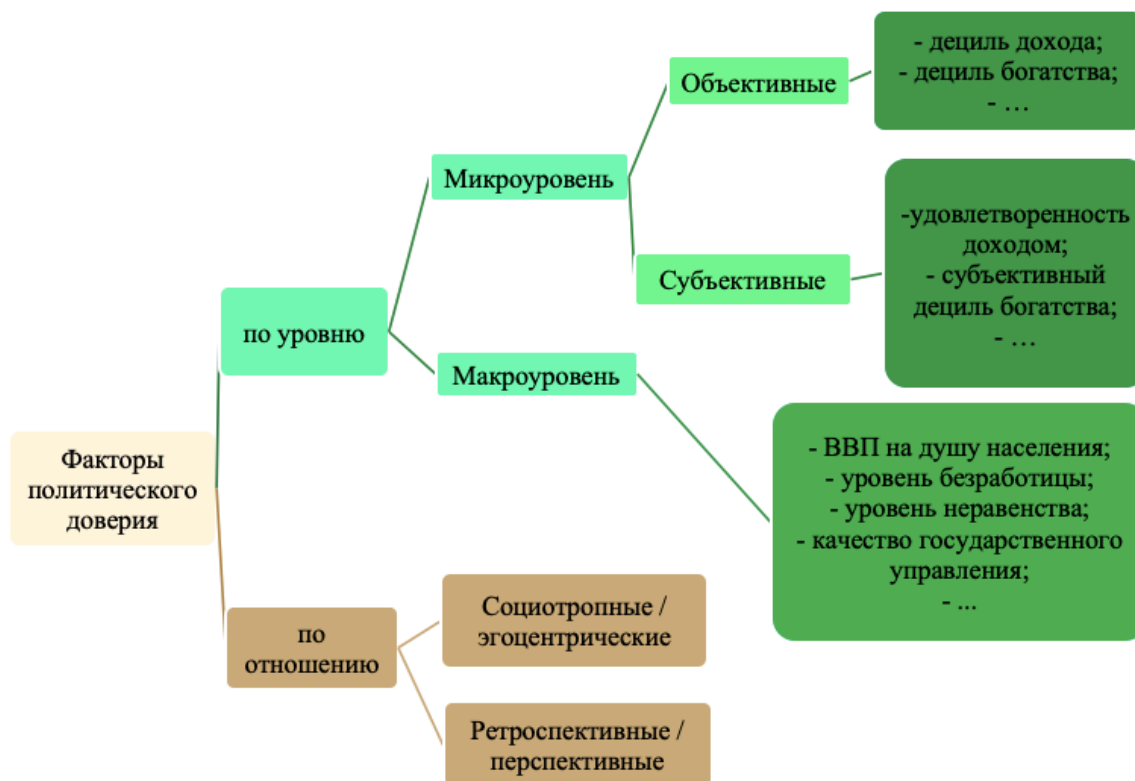


Рисунок 11 – Классификации социально-экономических и институциональных факторов политического доверия

Источник: составлено автором.

В одной из классификаций факторы политического доверия разносятся на две укрупненные группы: микроуровневые (объективное или воспринимаемое благосостояние домохозяйства, демографические характеристики респондента, интенсивность пользования СМИ, межличностное доверие и др.) и макроуровневые (ВВП на душу населения, уровень безработицы, уровень экономического неравенства и др.). Анализ микро- и макроуровневых факторов политического доверия приводит к неоднозначным заключениям. Главным образом это касается взаимосвязей политического доверия и индивидуального благосостояния, а также политического доверия и экономического неравенства. В другой классификации мы выделяем социотропные (связанные с состоянием внешней среды) и эгоцентрические (связанные с личным благосостоянием), ретроспективные (относящиеся к прошлому) и перспективные (основанные на ожиданиях относительно будущего) факторы политического доверия.

Далее, в главе 3 диссертационного исследования, тестируются связи эгоцентрических / социотропных, ретроспективных / перспективных установок индивидов и политического доверия в России. В главе 4 выполняется тестирование связей микро- / макроуровневых факторов и политического доверия в странах с разной институциональной средой.

3 ВЗАИМОСВЯЗИ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О БЛАГОСОСТОЯНИИ, СОСТОЯНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ И ПОЛИТИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ В РОССИИ

Третья глава диссертационного исследования посвящена взаимосвязям представлений о благосостоянии, состоянии институциональной среды и политического доверия.

В первом разделе (3.1) представлен обзор российской модели политического доверия, сформулированы гипотезы исследования, представлено описание исследовательских данных, предложены спецификации эконометрических моделей.

Второй раздел (3.2) посвящен моделированию взаимосвязи представлений о благосостоянии и политического доверия.

В третьем разделе (3.3) выполняется моделирование взаимосвязи представлений о состоянии институциональной среды и политического доверия.

В конце главы 3 формулируются выводы.

3.1 Гипотезы, данные и модели

Для того чтобы оценить влияние разных факторов на доверие как верхним, так и нижним этажам российской исполнительной власти (российскому президенту, федеральному правительству, региональным правительствам и местным администрациям), мы конструируем несколько переменных политического доверия. Выбор в пользу органов исполнительной ветви власти объясняется тем, что именно последние ответственны за реализацию социально-экономических инициатив, обеспечение прав и свобод граждан, поддержание суверенитета и мира и др. Таким образом, принимая решения о доверии органам исполнительной власти, российские домохозяйства исходят в первую очередь из их компетентности и

добросовестности, что точно согласуется с выдвинутым ранее определением политического доверия.

Факторы доверия российским органам власти (как правило, это касалось российского президента) обсуждались в отечественной и зарубежной литературе¹. К их числу могут быть отнесены: внутренний порядок, достижения в решении проблем населения, демонстрация статуса сверхдержавы на международном уровне, публичная активность президента, контроль над СМИ, политическая культура и менталитет россиян (легковерие и патернализм). Между тем, исключительно описательная или (в редких случаях) эмпирическая направленность работ, посвященных выявлению факторов политического доверия в России, заставляет нас посмотреть на аналогичную проблему под другим углом. Мы количественно тестируем влияние социально-экономических и институциональных факторов (рассмотренных в главе 2) на политическое доверие в России, предлагая им в тоже время качественное объяснение.

Во-первых, тестируется взаимосвязь между восприятием индивидуального благосостояния и доверием российским органам исполнительной власти. При этом мы предполагаем, что чем выше индивиды оценивают собственное благосостояние, тем выше уровень их политической лояльности (**гипотеза 1**). Выбор субъективных (а не объективных) оценок личного благосостояния объясняется тем, что именно представления домохозяйств о благосостоянии имеют более тесные взаимосвязи с доверием².

Далее, руководствуясь результатами ряда иностранных авторов³, тестируется гипотеза о доминировании социотропных установок индивидов (**гипотеза 2**) в моделях доверия российским органам исполнительной власти.

¹ Давыборец Е.Н. «Феномен» доверия президенту России // Социологические исследования. – 2016. – Т. 11. – С. 107-113; Hutcherson D.S., Petersson B. Shortcut to Legitimacy: Popularity in Putin's Russia // Europe-Asia Studies. – 2016. – Vol. 68(7). – pp. 1107-1126

² Hu A. On the relationship between subjective inequality and generalized trust // Research in Social Stratification and Mobility. – 2017. – Vol. 49. – pp. 11-19; Гимпельсон В.Е., Чернина Е.М. Положение на шкале доходов и его субъективное восприятие // Журнал НЭА. – 2020. – №2. – С. 30-56.

³ Kinder D., Kiewiet D. Sociotropic Politics: The American Case // British Journal of Political Science. – 1981. – Vol. 11(2). – pp. 129-161; Duch R., Stevenson R. The Economic Vote: How Political and Economic Institutions Condition Election Results. Cambridge University Press, 2008.

Наконец, опираясь на представленный в литературе институциональный профиль политического доверия¹, в качестве двух основных институциональных факторов доверия российским органам исполнительной власти мы выделяем воспринимаемый уровень коррупции и уровень эффективности органов власти. При этом мы ожидаем, что восприятие коррупции в органах власти отрицательно связано с политическим доверием, тогда как субъективная оценка их эффективности, напротив, влияет на доверие положительно (**гипотеза 3**).

Для тестирования трех гипотез мы используем данные международного социологического опроса Европейского банка реконструкции и развития Life in Transition Survey за 2016 год (LiTS-2016), ограничиваясь информацией по России².

Привлекательность данных LiTS заключается в том, что они позволяют увязывать социально-экономические характеристики респондентов с их институциональными и политическими предпочтениями. Другое несомненное достоинство статистики LiTS – репрезентативность выборочных данных на национальном уровне и общедоступность (то есть открытость) данных. Иными словами, статистика LiTS дает возможность проведения более глубокого анализа конкретных страновых паттернов доверия населения власти в странах с разным уровнем развития и институциональной средой.

Зависимой переменной является степень доверия респондентов различным уровням исполнительной власти (федеральной, региональной и местной). Так, в опросе 2016 года (LiTS-2016) фигурировал следующий вопрос: «В какой степени Вы доверяете следующим институтам: президенту страны, кабинету министров, региональной власти и муниципальной власти?». Ответ на него давался по упорядоченной шкале Лайкерта: от 1 («безусловно не доверяю») до 5 («безусловно доверяю»). Также была предусмотрена возможность отказа от ответа на вопрос («не знаю»). При этом довольно часто

¹ Wang C. Government Performance, Corruption, and Political Trust in East Asia // Social Science Quarterly. – 2016. – Vol. 97(2). – pp. 211-231.

² Опрашивалось около 1,5 тыс. российских домохозяйств.

респонденты избегали конкретных формулировок или точек зрения, рассуждая в духе «и доверяю, и не доверяю» (оценка 3 по 5-балльной шкале). Заметим, что в более раннем опросе 2006 года (LiTS-2006) перечень оцениваемых респондентами органов власти был гораздо уже. В частности, в него не входили региональные и муниципальные органы власти. Это несколько ограничило наши возможности динамического анализа и моделирования.

На рисунке ниже представлены различия в уровнях доверия органам власти в Российской Федерации, согласно данным опросов LiTS-2006 и LiTS-2016.

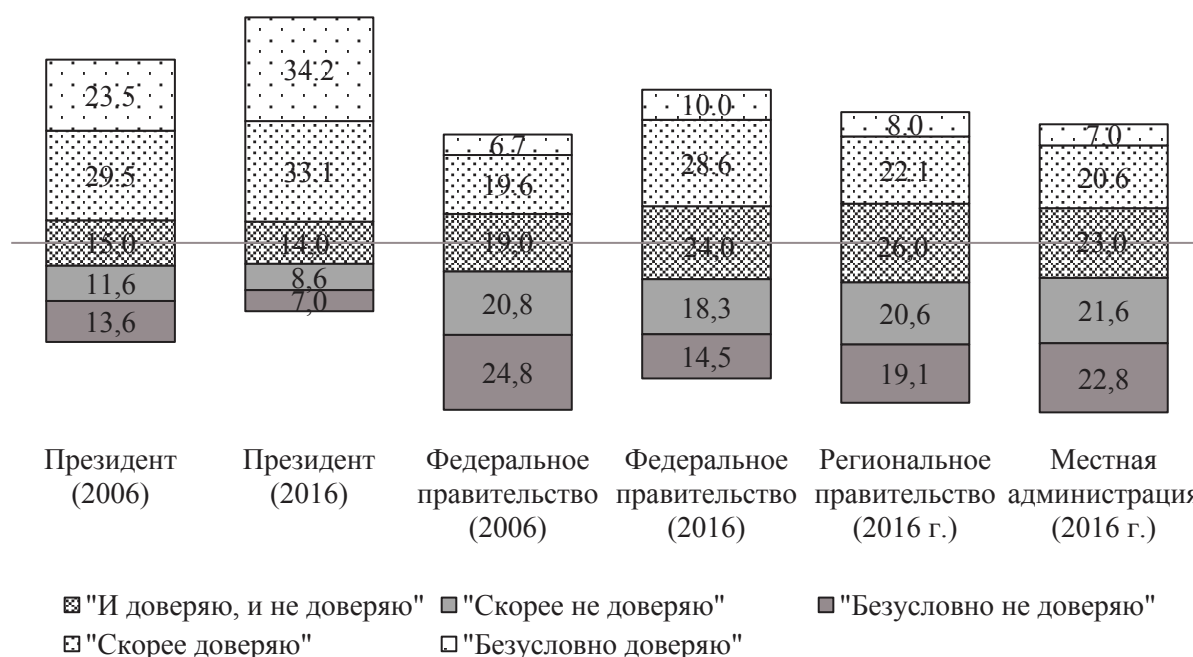


Рисунок 12 – Доверие органам власти в Российской Федерации

Источник: LiTS-2006 и LiTS-2016.

Примечание: опущены доли ответов «не знаю».

На рисунке можно отметить несколько важных деталей. Во-первых, очевидно, что президенту вне зависимости от выбранного периода доверяли больше, чем другим охватываемым данным исследованием органам власти. Также обращает на себя внимание то, что доверие президенту (как сумма ответов «скорее доверяю» и «безусловно доверяю») существенно выросло с

2006 по 2016 год, прежде всего за счёт доли «безусловно доверяющих» респондентов (она увеличилась на 10 п.п.). Так, если в 2006 году только 54% респондентов в той или иной форме доверяли главе государства, то в 2016 году доля ответов «скорее доверяю» и «безусловно доверяю» возросла до 67%. Во-вторых, из данных следует, что в тот же период также укрепилось доверие федеральному правительству. Если в 2006 году ему доверяло только 27% респондентов, то десять лет спустя доля ответов «скорее доверяю» и «безусловно доверяю» повысилась до 39%. В-третьих, оказывая большее доверие президенту и федеральному правительству, респонденты демонстрировали гораздо меньше доверия региональным правительствам и местным администрациям. В 2016 году только порядка 30% респондентов доверяли региональным и местным органам власти, при этом доля тех, кто совершенно не доверял, составила более 40%.

Представленные здесь оценки политического доверия, полученные по опросам LiTS, следует соотнести с оценками национальных опросов, но делать это следует с известной осторожностью. Так, согласно данным Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), в июле 2006 года уровень доверия президенту (как сумма ответов «скорее доверяю» и «доверяю полностью») достигал 87%. При этом необходимо сделать одно важное замечание. В вопросе ВЦИОМ «Насколько Вы доверяете следующим органам: президенту России?» не было предусмотрено варианта ответа «и доверяю, и не доверяю». Это могло сместить оценку доверия президенту вверх из-за отсутствия «сомневающихся» респондентов. В то же время опубликованный в декабре 2006 года рейтинг доверия политикам ВЦИОМ включал такой вопрос: «Назовите, пожалуйста, 5-6 политиков, которым Вы более всего доверяете». Президента РФ в числе таких политиков назвали 54% респондентов, что уже вполне соответствует оценкам LiTS за 2006 год. Что касается опросов ВЦИОМ 2016 года, вопрос «Насколько Вы доверяете следующим органам: президенту России?» больше не задавался, формировался лишь условный рейтинг доверия политикам при ответе на

вопрос: «Все мы одним людям доверяем, другим – нет. А если говорить о политиках, кому Вы доверяете, а кому – не доверили бы решение важных государственных вопросов?». По состоянию на декабрь 2016 года рейтинг доверия президенту составил 62% и вновь оказался достаточно близким к данным LiTS. О высоком уровне доверия российскому президенту свидетельствуют данные всероссийского опроса 2015 года «Современное состояние и перспективы развития гражданской культуры в российском обществе»¹, а также материалы опросов Института социологии ФНИСЦ РАН² за 2014-2021 гг. Наконец, если говорить о текущем рейтинге доверия российскому президенту (по состоянию на начало 2023 года), то ВЦИОМ дает оценку в 78%. Однако, упомянем, что участники опроса высказывались о доверии не в отношении абстрактной фигуры российского президента, а конкретного лица (действующего президента России).

Таким образом, вне зависимости от года данные опросов убедительно свидетельствуют о высоком и преимущественном уровне доверия российскому президенту. Причем, по всей видимости, тренд на усиление доверия «центру» только укрепился за последние годы (что несомненно актуализирует данные опросов LiTS). В этом контексте следует указать на один из наиболее интересных феноменов политического доверия – «парадокс дистанции» («paradox of distance»). Согласно этому парадоксу, население, как правило, больше доверяет местным властям – «до кого можно дотянуться рукой». Такой парадокс был отмечен в США и других развитых странах³. Позднее К. Ву и Р. Вилкес⁴ охарактеризовали его как проявление пирамидальной модели политического доверия. В противовес пирамидальной модели авторы выделили и другую – иерархическую, когда большим доверием

¹ Терин Д. Конструкция политического доверия в России: эффективность и справедливость политических институтов // Социологический журнал. – 2018. – Т. 24(2). – С. 90-109.

² Латов Ю.В. Институциональное доверие как социальный капитал в современной России (по результатам мониторинга) // Полис. Политические исследования. – 2021. – № 5. – С. 161-175.

³ Frederickson G., Frederickson D. Public Perceptions of Ethics in Government // The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science. – 1995. – vol. 537(1). – pp. 163-172.

⁴ Wu C., Wilkes R. Local-national political trust patterns: Why China is an exception // International Political Science Review. – 2017. – Vol. 39(4). – pp. 1-19.

населения пользуются верхние этажи власти. В качестве примера они ссылаются на Китай, где обнаруживают систематические различия в уровнях доверия домохозяйств муниципальной и центральной власти (в пользу последней). По их мнению, причиной подобного является политический контроль «центра» над ключевыми средствами массовой информации – СМИ¹. Исходя из такой логики, российская модель политического доверия также может быть охарактеризована как иерархическая. При этом критерии выделения типов или моделей политического доверия значительно шире (к ним относятся не только контроль за СМИ, но менталитет людей, культурные и исторические особенности развития и др.)².

Для тестирования гипотезы 1 (о положительных взаимосвязях субъективного благосостояния и политического доверия) мы специфицируем эконометрическую модель, в которой политическое доверие (переменная *political_trust*) регрессируется на удовлетворенность респондента текущим финансовым положением (*financial_satisfaction*), субъективный дециль богатства домохозяйства (*wealth_decile*) и ряд контрольных переменных, в том числе удовлетворенность текущим состоянием национальной экономики (*economic_satisfaction*), возраст респондента (*age*), пол респондента (*gender*), уровень образования респондента (*education*), уровень межличностного доверия (*interpersonal_trust*), активность поиска и получения новостей через ТВ и радио (*TV/radio*), активность поиска и получения новостей через Интернет (*Internet*):

¹ Wu C., Wilkes R. Local-national political trust patterns: Why China is an exception // *International Political Science Review*. – 2017. – Vol. 39(4). – pp. 1-19.

² Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Постсоветское институциональное развитие: в поисках выхода из колеи власти-собственности // *Мир России. Социология. Этнология*. – 2015. – №2; Аuzан А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития – эволюция гипотез // *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*. – 2015. – №1; Брызгалин В.А., Никишина Е.Н. Существует ли региональная социокультурная специфика в России? Возможности использования социокультурного подхода в экономике // *Вопросы экономики*. – 2020. – С. 108-126.

$$\begin{aligned}
\text{political_trust}_i = & \text{age}_i + \text{gender}_i + \text{education}_i + \text{interpersonal_trust}_i + \\
& \text{Internet}_i + \text{TV/radio}_i + \text{economic_satisfaction}_i + \\
& \text{financial_satisfaction}_i + \text{wealth_decile}_i + \varepsilon_i.
\end{aligned}
\tag{19}$$

где ε – модельная ошибка.

Для тестирования гипотезы 2 в модель включается широкий круг социотропных и эгоцентричных факторов, а также потенциальных инструментальных переменных, доступных в LiTS.

Так, в опросе LiTS-2016 предусмотрена серия вопросов / утверждений, позволяющих оценить, как изменилась внешняя среда за последние четыре года. Иными словами, имеется возможность зафиксировать ретроспективные социотропные установки индивидов.

Социотропный канал и ретроспективные ожидания

1) текущая экономическая ситуация в Вашей стране лучше, чем четыре года назад (переменная *economic_improvements*);

2) текущая политическая ситуация в Вашей стране лучше, чем четыре года назад (*political_improvements*);

3) текущий уровень коррупции в Вашей стране ниже, чем четыре года назад (*institutional_improvements*).

Индивид мог в той или иной форме согласиться или не согласиться с данными утверждениями: 1 – «полностью не согласен», 2 – «не согласен», 3 – «и согласен, и не согласен», 4 – «согласен», 5 – «полностью согласен». Мы ожидаем получить положительные корреляции между описанными выше тремя переменными и переменной политического доверия. Если индивиды считают, что экономическая, политическая и институциональная среды характеризовались положительными изменениями за последние четыре года, при прочих равных условиях, они должны проявлять большее доверие действующей в России власти.

Эгоцентрический канал и ретроспективные ожидания

В опросе LiTS-2016 предусмотрено несколько вопросов / утверждений, позволяющих прямо проследить эгоцентрические ретроспективные установки индивидов, а именно:

1) Вы (как домохозяйство) живете лучше по сравнению с четырьмя годами ранее (*well_being*)?

Индивид мог в той или иной форме согласиться или не согласиться с данным утверждением.

Мы также дополнили пул эгоцентрических ретроспективных переменных теми, которые измеряют богатство домохозяйств на основе субъективной децильной шкалы. В частности, респондентам задавались следующие вопросы: «Представьте себе лестницу из десяти ступеней, где на первой ступени (внизу) расположены 10% беднейших домохозяйств в стране, а на самой последней (десятой) ступени (вверху) – 10% богатейших домохозяйств. Как Вы считаете, на какой из десяти ступеней в настоящий момент пребывает Ваше домохозяйство?»; «Представьте себе лестницу из десяти ступеней, где на первой ступени (внизу) расположены 10% беднейших домохозяйств в стране, а на самой последней (десятой) ступени (вверху) – 10% богатейших домохозяйств. Как Вы считаете, на какой из десяти ступеней находилось Ваше домохозяйство четыре года назад?». Располагая сведениями о прошлом и текущем субъективном дециле богатства домохозяйств, мы с легкостью можем разделить их на три группы: а) «проигравших», или аутсайдеров, субъективное благосостояние которых сократилось за четыре предшествующих года (мы присваиваем данной группе людей значение 1 внутри синтетической переменной *wealth_decile^R*); б) сохранивших статус-кво, то есть тех, чье субъективное благосостояние не изменилось за четыре предшествующих года (мы присваиваем им значение 2); в) «победителей», субъективное благосостояние которых увеличилось за четыре предшествующих года (мы присваиваем им значение 3). Предполагается, что корреляция переменной *wealth_decile^R* и переменной политического доверия будет значимой и положительной: рост личного субъективного

благополучия в прошлом сопровождается ростом политического доверия сегодня.

Эгоцентрический канал и перспективные ожидания

Выше уже упоминалось, что в опросе LiTS-2016 присутствуют вопросы, оценивающие богатство домохозяйств на основе субъективной децильной шкалы. Один из вопросов о субъективном богатстве звучал следующим образом: «Представьте лестницу из десяти ступеней, где на первой ступени (внизу) расположены 10% беднейших домохозяйств в стране, а на самой последней (десятой) ступени (вверху) – 10% богатейших домохозяйств. Как Вы считаете, на какой из десяти ступеней будет находиться Ваше домохозяйство спустя четыре года?». Зная текущий субъективный дециль богатства и оценки домохозяйствами будущего дециля богатства, мы вновь можем установить: а) будущих «проигравших»; б) тех, кто ожидает сохранения статус-кво; в) будущих «победителей». Каждой группе мы присваиваем значение 1, 2 или 3 внутри переменной $wealth_decile^P$. Причем, предполагается, что корреляция переменной $wealth_decile^P$ и переменной политического доверия будет значимой и положительной: ожидаемый в будущем рост личного субъективного благополучия должен сопровождаться ростом политического доверия сегодня.

Таким образом, спецификация расширенной эконометрической модели политического доверия выглядит так:

$$\begin{aligned} political_trust_i = & age_i + gender_i + education_i + \\ & interpersonal_trust_i + Internet_i + TV/radio_i + economic_improvements_i + \\ & political_improvements_i + institutional_improvements_i + well_being_i + \\ & wealth_decile_i^R + wealth_decile_i^P + \varepsilon_i. \end{aligned} \quad (20)$$

3.2 Моделирование взаимосвязи представлений о благополучии и политического доверия в России

В таблице ниже отображены результаты моделирования взаимосвязи представлений о личном благосостоянии и доверия российским органам власти. Их анализ позволяет сделать несколько заключений.

Таблица 3 – Результаты моделирования взаимосвязи представлений об индивидуальном благосостоянии и доверия органам власти

Переменная	Стандартизированный коэффициент (стандартная ошибка)			
	Президент	Федеральное правительство	Региональное правительство	Местная администрация
Контрольные переменные				
Пол женщина	0,143 (0,147)	0,201 (0,125)	0,180** (0,081)	0,161* (0,083)
мужчина = <i>base</i>	–	–	–	–
Возраст	0,004 (0,053)	–0,051 (0,060)	–0,081* (0,042)	–0,061 (0,045)
Образование	0,012 (0,043)	0,056 (0,042)	0,020 (0,050)	0,039 (0,050)
Межличностное доверие	0,272*** (0,050)	0,189*** (0,075)	0,223*** (0,067)	0,185*** (0,069)
Интернет	–0,122** (0,061)	–0,112* (0,062)	–0,183*** (0,054)	–0,205*** (0,051)
Радио/телевидение	0,096** (0,035)	0,036 (0,032)	0,012 (0,032)	0,033 (0,032)
Социотропный канал				
Удовлетворенность национальной экономикой	0,235*** (0,055)	0,372*** (0,070)	0,295*** (0,069)	0,310*** (0,077)
Эгоцентрический канал				
Удовлетворенность финансовым положением	0,054 (0,069)	0,147* (0,086)	0,161* (0,083)	0,192** (0,080)
Субъективный дециль богатства	–0,163** (0,070)	–0,088 (0,072)	0,008 (0,088)	0,073 (0,081)
R-квадрат	0,167	0,217	0,199	0,202
Число наблюдений	1294	1287	1282	1278

Источник: расчеты автора на основе данных LiTS-2016 (используются выборочные веса).

Примечание: «Интернет» – интенсивность пользования Интернетом для поиска и получения политических и прочих новостей; «Радио/телевидение» – интенсивность пользования средствами теле- и радиовещания для поиска и получения политических и прочих новостей; *** – коэффициент значим на уровне $p < 0,01$; ** – коэффициент значим на уровне $p < 0,05$; * – коэффициент значим на уровне $p < 0,1$. *base* идентифицирует выбор базовой категории (нулевое значение). Константа пропущена.

Удовлетворенность домохозяйств текущим финансовым положением положительно влияет на политическое доверие, за исключением модели доверия российскому президенту. В последней значимым фактором оказывается уровень субъективного богатства домохозяйства. Причем, если в случае удовлетворенности текущим финансовым положением знак коэффициента оказывается предсказуемо положительным, то в случае субъективного дециля богатства домохозяйства – неожиданно отрицательным. Иными словами, можно говорить о том, что у российского президента и других уровней власти разные группы лояльности (с точки зрения фактора личного благосостояния). Разумеется, мы не можем напрямую утверждать о том, что домохозяйства, удовлетворенные текущим финансовым положением, – это именно обеспеченные домохозяйства. Аналогично, неудовлетворенные финансовым положением вполне могут относиться к верхним децилям богатства. При этом очевидно, что их отношение к собственному положению может проецироваться на отношение к органам власти.

Аналогично, домохозяйства, находящиеся на верхних децилях по шкале субъективного богатства, могут занимать более скромное место на объективной шкале распределения домохозяйств по уровню богатства, и наоборот. Следует учитывать, что российским домохозяйствам, как и другим, могут быть свойственны когнитивные искажения при оценке личного благосостояния¹.

Наконец, из данных таблицы 3 следует, что контрольные переменные также значимо коррелируют с политическим доверием. Активный поиск и получение новостей через Интернет приводит к снижению политического доверия всем органам власти. Поиск и получение новостей через традиционные каналы СМИ (телевидение и радио), напротив, сопровождается ростом политической лояльности (главным образом, российскому

¹ Гимпельсон В.Е., Чернина Е.М. Положение на шкале доходов и его субъективное восприятие // Журнал НЭА. – 2020. – №2. – С. 30-56.

президенту). Межличностное доверие имеет тесные и положительные связи с политическим доверием. Таким образом, большее доверие членов российского общества друг другу побуждает к большему политическому доверию.

Далее отображены результаты моделирования взаимосвязи ретроспективных социотропных и эгоцентрических установок респондентов и доверия российским органам власти. Их анализ позволяет сделать несколько заключений.

Во-первых, как и предполагалось, во всех оцененных моделях политического доверия, как для верхних, так и для нижних этажей власти, социотропный канал доминирует над эгоцентрическим каналом. Иными словами, принимая решение доверять или не доверять власти, респонденты в первую очередь исходят из воспринимаемых ими улучшений во внешней среде. Кроме того, из таблицы следует, что доверие российскому президенту в первую очередь зависит от улучшений политической ситуации, тогда как другие социотропные факторы (сокращение коррупции, экономическое развитие) в меньшей степени влияют на доверие российскому президенту. С другой стороны, мы обнаруживаем, что в основе доверия федеральному правительству лежат преимущественно такие факторы, как институциональные изменения (меньший уровень коррупции) и экономическое развитие, а политика «отодвигается на третий план» (корреляция данного фактора и зависимой переменной оказалась статистически незначимой). Те же факторы значимы в модели доверия домохозяйств нижним этажам власти, в частности, региональным правительствами и местным администрациям.

Для эгоцентрического канала политического доверия обнаруживаются следующие результаты (табл. 4). С одной стороны, если респондент отмечает улучшения в жизни собственного домохозяйства за последние четыре года, это является положительным сигналом для политического доверия всем органам власти, кроме президента (для него этот фактор оказался незначимым). С другой стороны, доверие президенту и федеральному

правительству имеет своеобразные связи с изменением в материальном благосостоянии домохозяйств, измеренным субъективным децилем богатства. Так, большее доверие президенту и федеральному правительству оказывают как те домохозяйства, чье воспринимаемое материальное положение ухудшилось за последнее время, так и те домохозяйства, которые ожидают негативную динамику субъективного благосостояния в будущем (этот фактор оказался значимым только в модели доверия президенту).

Таблица 4 – Результаты моделирования взаимосвязи социотропных и эгоцентрических установок респондентов и доверия органам власти

Переменная	Стандартизированный коэффициент (стандартная ошибка)			
	Президент	Федеральное правительство	Региональное правительство	Местная администрация
Контрольные переменные				
Пол				
женщина	0,174 (0,131)	0,239* (0,130)	0,195** (0,094)	0,173* (0,099)
мужчина = <i>base</i>	–	–	–	–
Возраст	–0,010 (0,056)	–0,063 (0,061)	–0,094** (0,047)	–0,065 (0,043)
Образование	0,021 (0,041)	0,080* (0,042)	0,046 (0,048)	0,070 (0,050)
Межличностное доверие	0,289*** (0,050)	0,217*** (0,062)	0,253*** (0,065)	0,214*** (0,070)
Интернет	–0,135** (0,062)	–0,099 (0,064)	–0,154*** (0,056)	–0,160*** (0,053)
Радио/телевидение	0,073* (0,040)	0,014 (0,038)	–0,016 (0,037)	0,011 (0,037)
Социотропный канал				
Восприятие изменений в национальной экономике	0,054 (0,069)	0,144** (0,072)	0,132* (0,079)	0,127 (0,104)
Восприятие изменений в политической ситуации	0,165*** (0,058)	0,077 (0,077)	0,038 (0,099)	–0,053 (0,098)
Восприятие изменений в институциональной среде (меньший уровень коррупции)	0,128** (0,061)	0,231*** (0,074)	0,216** (0,084)	0,303*** (0,090)
Эгоцентрический канал				

Восприятие изменений в жизни д/х	0,073 (0,062)	0,152* (0,086)	0,116* (0,062)	0,139** (0,066)
Изменение субъективного дециля богатства	-0,118** (0,048)	-0,138*** (0,046)	-0,104* (0,056)	-0,063 (0,071)
Ожидаемое изменение субъективного дециля богатства	-0,124** (0,054)	-0,074 (0,072)	-0,059 (0,065)	-0,039 (0,068)
R-квадрат	0,185	0,215	0,196	0,188
Число наблюдений	1184	1182	1179	1179

Источник: расчеты автора на основе данных LiTS-2016 (используются выборочные веса).

Примечание: «Интернет» – интенсивность пользования Интернетом для поиска и получения политических и прочих новостей; «Радио/телевидение» – интенсивность пользования средствами теле- и радиовещания для поиска и получения политических и прочих новостей; *** – коэффициент значим на уровне $p < 0,01$; ** – коэффициент значим на уровне $p < 0,05$; * – коэффициент значим на уровне $p < 0,1$. *base* идентифицирует выбор базовой категории (нулевое значение). Константа пропущена.

Далее, учитывая полученный на предыдущем шаге результат, протестируем проявление «туннельного эффекта» по А. Хиршману¹, когда обнадеживающие сигналы о росте благосостояния в будущем заставляют домохозяйства-аутсайдеры проявлять лояльность и терпимость по отношению к действующим органам власти.

Для этого мы иначе определим переменные $wealth_decile^R$ и $wealth_decile^P$. Теперь это дамми-переменные, которые принимают значение, равное 1, для тех домохозяйств, субъективное благосостояние которых сократилось / сократится по итогам прошлых / будущих четырех лет. Включение перемножения переменных $wealth_decile^R$ и $wealth_decile^P$ наравне с переменной $wealth_decile^R$ в правую часть эконометрической модели позволит нам ответить на следующий вопрос: как различается уровень доверия «проигравших» по итогам четырех лет домохозяйств при разных ожиданиях относительно будущей динамики субъективного благосостояния.

Таким образом, спецификация эконометрической модели выглядит так:

¹ Hirschman A. The changing tolerance for income inequality in the course of economic development, with a mathematical appendix by Michael Rothschild // Quarterly Journal of Economics. – 1973. – Vol. 87. – pp. 544-566.

$$\begin{aligned}
political_trust_i = & age_i + gender_i + education_i + interpersonal_trust_i + \\
& Internet_i + TV/radio_i + economic_improvements_i + \\
& political_improvements_i + institutional_improvements_i + well_being_i + \\
wealth_decile_i^R + & wealth_decile_i^R \times wealth_decile_i^P + \varepsilon_i.
\end{aligned}
\tag{21}$$

Таблица 5 – Расширенные результаты моделирования взаимосвязи социотропных и эгоцентрических установок респондентов и доверия органам власти (фрагмент)

Переменная	Стандартизированный коэффициент (стандартная ошибка)			
	Президент	Федеральное правительство	Региональное правительство	Местная администрация
Восприятие изменений в жизни д/х	0,070 (0,067)	0,155* (0,091)	0,118* (0,067)	0,143* (0,073)
Снижение субъективного дециля богатства (дамми)	0,248** (0,114)	0,345*** (0,107)	0,276** (0,119)	0,243 (0,153)
Снижение субъективного дециля богатства (дамми) × ожидаемое снижение субъективного дециля богатства (дамми)	0,121 (0,119)	-0,089 (0,155)	-0,148 (0,131)	-0,251* (0,145)
R-квадрат	0,202	0,235	0,216	0,216
Число наблюдений	1058	1055	1054	1053

Источник: расчеты автора на основе данных LiTS-2016 (используются выборочные веса).

Примечание: *** – коэффициент значим на уровне $p < 0,01$; ** – коэффициент значим на уровне $p < 0,05$; * – коэффициент значим на уровне $p < 0,1$. Константа пропущена.

Как показывает таблица 5, «туннельный эффект» находит некоторое подтверждение только в модели доверия местным администрациям: доверие домохозяйств-аутсайдеров местным властям действительно может зависеть от их ожиданий относительно будущего.

3.3 Моделирование взаимосвязи представлений о состоянии институциональной среды и политического доверия в России

Моделирование связей политических предпочтений с факторами институциональной природы требует разрешения проблемы эндогенности. Главным источником эндогенности может быть совместная определенность (*simultaneity bias*) политического доверия и восприятия состояния институтов. Так, совместная определенность доверия и восприятия коррупции является стилизованным фактом¹. Учитывая данное ограничение, обе переменные (политическое доверие и восприятие коррупции в органах власти) не могут оцениваться изолированно друг от друга – требуется построение системы одновременных уравнений. Структура такой системы выглядит следующим образом. Во-первых, выписывается отдельное уравнение для эндогенной переменной восприятия коррупции в органах власти (далее *political_corruption*). Соответствующая переменная регрессируется на другую эндогенную переменную – переменную политического доверия, и ряд экзогенных (инструментальных) переменных. В качестве первой переменной инструмента используем представления домохозяйств об эффективности антикоррупционной политики в стране (*corruption_fight*). Если домохозяйства находят таковую эффективной, они, вероятнее всего, видят меньше коррупции в органах власти и больше доверяют им. С другой стороны, следует осознавать, что моделирование представлений на представления (*corruption_fight* на *political_corruption*) полностью не решает проблему эндогенности. Требуются также другие инструменты.

В опроснике LiTS-2016 встречается несколько переменных, относящихся к блоку бытовой или повседневной коррупции. Во-первых, это переменные, фиксирующие реальный коррупционный опыт домохозяйств. Во-вторых, переменные, выявляющие представления о распространенности коррупции. Разумеется, домохозяйства неохотно распространяются на тему своего реального коррупционного опыта (опрос LiTS-2016 не является

¹ Della Porta D. Social Capital, Beliefs in Government, and Political Corruption. In *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?* Princeton University Press. – 2000; Chang E., Chu Y. Corruption and Trust: Exceptionalism in Asian democracies? // *Journal of Politics*. – 2006. – Vol. 68(2). – pp. 259-271.

исключением). Это ограничивает использование соответствующей переменной в качестве инструмента. Однако логично связать представления домохозяйств о распространенности бытовой коррупции с накопленным коррупционным опытом. Учитывая высокую корреляцию обеих переменных, одну переменную можно заменить на другую и использовать представления о бытовой коррупции (*petty_corruption*) в качестве инструмента для переменной *political_corruption*¹.

Итак, эндогенная переменная *political_corruption* рассматривается как линейная комбинация из трех переменных:

$$political_corruption_i = political_trust_i + corruption_fight_i + petty_corruption_i + \varepsilon_i. \quad (22)$$

Во-вторых, выписывается отдельное уравнение для эндогенной переменной политического доверия:

$$political_trust_i = political_corruption_i + interpersonal_trust_i + TV/radio_i + Internet_i + wealth_decile_i + financial_satisfaction_i + economic_satisfaction_i + law_order_i + freedom_speech_i + peace_stability_i + \varepsilon_i. \quad (23)$$

Обратим внимание, что помимо переменной *political_corruption* в правой части уравнения присутствует уже знакомый нам набор социотропных и эгоцентрических переменных (субъективный дециль богатства домохозяйства – *wealth_decile*, удовлетворенность финансовым положением домохозяйства – *financial_satisfaction*, удовлетворенность текущим состоянием национальной экономики – *economic_satisfaction*). Наконец, во второе уравнение системы добавляются контрольные переменные, среди

¹ Mashali A. Analyzing the relationship between perceived grand corruption and petty corruption in developing countries: case study of Iran // International Review of Administrative Sciences. – 2012. – Vol. 78(4).

которых межличностное доверие (*interpersonal_trust*), активность пользования социальными медиа для поиска и получения политических и прочих новостей (*TV/radio, Internet*). Также включаются переменные-атрибуты правового государства: переменная, выявляющая представления о законности и порядке (*law_order*), переменная, выявляющая представления о свободе слова (*freedom_speech*), переменная, выявляющая представления об уровне мира и стабильности (*peace_stability*). В последнем случае принимаются во внимание выводы иностранных авторов о том, что политические выгоды играют не меньшую роль в формировании политических предпочтений и доверия, чем экономические блага¹.

Оба уравнения оцениваются совместно с помощью трехшагового МНК. Результаты соответствующего оценивания представлены ниже.

¹ Bratton M., Mattes R. Support for Democracy in Africa: Intrinsic or Instrumental? // British Journal of Political Science. – 2001. – Vol. 31(3). – pp. 447-74.

Таблица 6 – Результаты моделирования взаимосвязи восприятия коррупции в органах власти и доверия органам власти

Переменная	Стандартизированный коэффициент (стандартная ошибка)			
	Президент		Местные администрации	
	Восприятие распространенности коррупции («окружение президента») ¹	Доверие	Восприятие распространенности коррупции	Доверие
Контрольные переменные				
Межличностное доверие	–	0,175*** (0,042)	–	0,125*** (0,035)
Интернет	–	–0,104** (0,021)	–	–0,053 (0,018)
Радио/телевидение	–	0,078** (0,033)	–	0,025 (0,030)
Уровень субъективного богатства	–	–0,121*** (0,023)	–	–0,019 (0,018)
Удовлетворенность финансовым положением	–	0,064 (0,047)	–	0,151*** (0,045)
Удовлетворенность национальной экономикой	–	0,073* (0,051)	–	0,142*** (0,048)
Законность и порядок	–	0,052 (0,053)	–	0,157*** (0,051)
Свобода слова	–	0,094** (0,051)	–	0,029 (0,044)
Мир и стабильность	–	0,079* (0,051)	–	–0,026 (0,044)

¹ Согласно опроснику LiTS-2016, в «окружение президента» внесены: премьер-министр, администрация президента.

		(0,053)		(0,046)
Институциональные переменные				
Доверие	-0,130 (0,076)	-	-0,036 (0,059)	-
Восприятие распространности коррупции («окружение президента»)	-	-0,548*** (0,167)	-	-0,633*** (0,223)
Восприятие борьбы с коррупцией	-0,277*** (0,059)	-	-0,234*** (0,049)	-
Восприятие распространности бытовой коррупции	0,120*** (0,037)	-	0,113*** (0,028)	-
R-квадрат	0,162	0,153	0,093	0,051
Число наблюдений	552	552	729	729

Источник: расчеты автора на основе данных LiTS-2016 (используются выборочные веса).

Примечание: «Интернет» – интенсивность пользования Интернетом для поиска и получения политических и прочих новостей; «Радио/телевидение» – интенсивность пользования средствами теле- и радиовещания для поиска и получения политических и прочих новостей; *** – коэффициент значим на уровне $p < 0,01$; ** – коэффициент значим на уровне $p < 0,05$; * – коэффициент значим на уровне $p < 0,1$. Константа пропущена.

Далее оценивается еще одна система уравнений. По аналогии с восприятием распространенности коррупции в органах власти, мы предполагаем совместную определенность переменной восприятия эффективности органов власти (*government_performance*) и доверия. Отсюда имеем:

$$\begin{aligned} &government_performance_i = financial_satisfaction_i + \\ &economic_satisfaction_i + law_order_i + freedom_speech_i + \\ &peace_stability_i + \varepsilon_i, \end{aligned} \tag{24}$$

$$\begin{aligned} &political_trust_i = government_performance_i + interpersonal_trust_i + \\ &TV/radio_i + Internet_i + wealth_decile_i + \varepsilon_i. \end{aligned} \tag{25}$$

Результаты соответствующего оценивания представлены ниже.

**Таблица 7 – Результаты моделирования взаимосвязи восприятия эффективности органов власти и доверия
органам власти**

Переменная	Стандартизированный коэффициент (стандартная ошибка)			
	Президент		Местные администрации	
	Восприятие эффективности федерального правительства	Доверие	Восприятие эффективности	Доверие
Контрольные переменные				
Межличностное доверие	–	0,144*** (0,037)	–	0,093*** (0,036)
Интернет	–	–0,072*** (0,014)	–	–0,068** (0,015)
Радио/телевидение	–	0,081*** (0,025)	–	0,031 (0,023)
Уровень субъективного богатства	–	–0,058** (0,015)	–	–0,013 (0,014)
Удовлетворенность финансовым положением	0,060** (0,014)	–	0,127*** (0,030)	–
Удовлетворенность национальной экономикой	0,123*** (0,021)	–	0,129*** (0,034)	–
Законность и порядок	0,067** (0,017)	–	0,183*** (0,039)	–
Свобода слова	0,074** (0,017)	–	0,014 (0,016)	–
Мир и стабильность	0,047* (0,018)	–	–0,022 (0,016)	–
Институциональные переменные				
Доверие	0,194* (0,072)	–	0,065 (0,128)	–
Восприятие эффективности	–	0,978*** (0,212)	–	1,257*** (0,178)

R-квадрат	0,152	0,161	0,090	0,112
Число наблюдений	900	900	1139	1139

Источник: расчеты автора на основе данных LiTS-2016 (используются выборочные веса).

Примечание: «Интернет» – интенсивность пользования Интернетом для поиска и получения политических и прочих новостей; «Радио/телевидение» – интенсивность пользования средствами теле- и радиовещания для поиска и получения политических и прочих новостей; *** – коэффициент значим на уровне $p < 0,01$; ** – коэффициент значим на уровне $p < 0,05$; * – коэффициент значим на уровне $p < 0,1$. Константа пропущена.

Анализ таблиц 6 и 7 приводит к достаточно предсказуемому результату: восприятие коррупции негативно сказывается на доверии всем органам власти, в то время как восприятие эффективности органов власти, напротив, побуждает к доверию и лояльности. С другой стороны, просматриваются и некоторые неожиданные результаты. Например, оказывается, что оба канала политического доверия: этический канал (через восприятие коррупции) и канал эффективности, – обладают большей силой, если речь заходит о нижних уровнях власти – местных администрациях. Если в модели доверия президенту рост переменной *political_corruption* на единицу (одно стандартное отклонение) ассоциируется со снижением доверия на 0,55 (половину стандартного отклонения), то в модели доверия местным администрациям – на 0,63. При этом стоит обратить внимание на то, что в модели президента вопрос, выявляющий представления о коррупции, касается не самого президента, а более широкой группы лиц из его окружения.

Выводы по главе 3

Полученные результаты позволяют сформулировать ряд важных исследовательских выводов.

Во-первых, российская модель политического доверия может быть классифицирована как иерархическая (когда верхним этажам власти доверяют больше, чем нижним), в противовес более распространенной пирамидальной модели политического доверия, что объясняется проявлением широкого набора факторов: от политического контроля «центра» над ключевыми СМИ до культурного консерватизма и патерналистских установок российских домохозяйств.

Во-вторых, мы обнаруживаем, что у российского президента и других уровней власти разные группы лояльности. Больше доверие российскому президенту демонстрируют домохозяйства, находящиеся на нижних децилях по шкале субъективного богатства. Поэтому гипотеза 1 (о положительной

взаимосвязи между восприятием личного благосостояния и доверием российским органам исполнительной власти) может быть принята только частично – для федерального правительства, региональных правительств и местных администраций.

Во-вторых, социотропный канал доминирует в российской модели политического доверия. Иными словами, на первый план выходят представления о состоянии внешней среды (политическая ситуация, уровень коррупции, экономическое развитие). Поэтому гипотеза 2 (о превалировании социотропных установок индивидов) верифицирована полностью. Такой результат скорее объясняется не альтруизмом российских домохозяйств, а проецированием ими положительных изменений во внешней среде на динамику личного благосостояния. Анализ взаимосвязей эгоцентрических переменных и политического доверия приводит нас к следующим выводам. Мы находим, что большее доверие президенту и федеральному правительству проявляют как домохозяйства-аутсайдеры (чье воспринимаемое материальное положение ухудшилось), так и домохозяйства-пессимисты (ожидающие негативную динамику субъективного благосостояния в будущем).

В-третьих, влияние факторов доверия неоднородно для разных уровней российской власти. Преобладающими факторами доверия российскому президенту являются позитивные изменения в политической и институциональной сфере (меньший уровень коррупции). Улучшения в экономической ситуации как фактор доминируют в моделях доверия другим органам российской власти (федеральное правительство, нижние уровни исполнительной власти). Мир и стабильность является надежным коррелятом доверия российскому президенту, для местных администраций ключевое значение приобретает поддержание общественного порядка. Наконец, следует остановиться на корреляциях политического доверия с уровнем использования разных социальных медиа для получения информации о событиях в стране и за рубежом. Так, интенсивное использование Интернета для поиска и получения политической и прочей информации значимо

негативно коррелирует с политическим доверием, при этом активное использование ТВ и радио с аналогичной целью способствует росту доверия российскому президенту.

В-четвертых, в российских моделях политического доверия значимую роль играет восприятие состояния институтов. Чем выше восприятие коррупции в органах власти, тем ниже оказываемое им доверие. Эффективность органов власти положительно коррелирует с политическим доверием. Полученный результат позволяет нам принять гипотезу 3 (об отрицательной взаимосвязи восприятия коррупции в органах власти и политического доверия и положительной взаимосвязи восприятия эффективности органов власти и политического доверия).

4 ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА, «НЕСПРАВЕДЛИВОГО» НЕРАВЕНСТВА И ПОЛИТИЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ

Четвертая глава диссертационного исследования посвящена изучению взаимосвязей экономического неравенства, альтернативных проявлений «несправедливого» неравенства и политического доверия.

В первом разделе (4.1) формулируется перечень исследовательских гипотез, описываются данные, предлагаются эконометрические модели.

Во втором разделе (4.2) раскрываются результаты оценивания взаимосвязей экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия в развитых европейских странах.

В третьем разделе (4.3) анализируются результаты оценивания взаимосвязей экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия в развивающихся и переходных экономиках.

В конце главы формулируются основные выводы.

4.1 Гипотезы, данные, модели

Как уже отмечалось ранее, выводы относительно взаимосвязей экономического неравенства и политического доверия не всегда являются однозначными¹. Поэтому в настоящем исследовании предпринимается попытка уточнить соответствующие взаимосвязи на обширной выборке стран с разными социально-экономическими условиями и различной институциональной средой. При этом предполагается, что экономическое неравенство умеренно отрицательно коррелирует с политическим доверием при контроле на другие микро- и макроуровневые факторы (*trust-eroding effect of inequality*) (**гипотеза 4**).

¹ Zmerli S., Castillo J. Income Inequality, Distributive Fairness and Political Trust in Latin America // Social Science Research. – 2015. – Vol. 52. – pp. 179-192.

Если общее экономическое неравенство неоднозначно связано с политическим доверием, что можно сказать относительно неравенства возможностей или межпоколенческой мобильности (как альтернативных проявлений «несправедливого» неравенства)? Обладают ли они универсальными и устойчивыми связями с политическим доверием? С одной стороны, можно ожидать строгую отрицательную взаимосвязь между «несправедливым» неравенством и политическим доверием, поскольку сторонников такого типа неравенства в обществе оказывается меньше: и богатые, и бедные домохозяйства менее охотно «проголосуют» за «несправедливое» неравенство, чем за сумму «справедливого» и «несправедливого». С другой – если «несправедливое» неравенство связано с наследуемыми жизненными преимуществами, богатые домохозяйства вряд ли окажутся в числе противников «несправедливого» неравенства. Скорее, наоборот, они будут выступать в его защиту – за воспроизводство достижений и преимуществ. Полярность точек зрения разных групп населения ослабит силу статистической связи между «несправедливым» неравенством и политическим доверием.

Кроме того, необходимо осознавать дополнительные сложности, возникающие при попытке измерить связь между «несправедливым» неравенством и политическим доверием. Оценки «несправедливого» неравенства не приводятся официальными статистическими ведомствами (в отличие от оценок экономического неравенства) и недоступны широкой общественности. Эти оценки, как будет показано далее, чувствительны к методу и исходным данным. Многие из этих оценок эпизодичны и в принципе отсутствуют для отдельных экономик. Поэтому индивиды могут ощущать «несправедливое» неравенство, но вряд ли знакомы с трудами ученых и / или международных институтов, где содержатся оценки «несправедливого» неравенства.

Именно по этой причине, по аналогии с экономическим неравенством, ожидается умеренно отрицательная взаимосвязь между прокси объективного

«несправедливого» неравенства и политическим доверием (**гипотеза 5**) и более тесная положительная взаимосвязь между воспринимаемым равенством возможностей и политическим доверием (**гипотеза 6**).

Далее тестируется взаимовлияние социального статуса и политического доверия при разных уровнях неравенства. В качестве отправной точки принимаются наиболее актуальные результаты других авторов¹: в странах с более высоким уровнем неравенства происходит сближение уровней политического доверия богатых и бедных домохозяйств (**гипотеза 7**). Наконец, в отдельных исследованиях² утверждалось об опосредованном «несправедливым» неравенством эффекте влияния экономического неравенства на темпы экономического роста, поэтому в настоящей работе тестируется аналогичная гипотеза для случая политического доверия. Предположительно, связь экономического неравенства и политического доверия опосредована наличием работающих социальных лифтов. Если таковые отсутствуют, экономическое неравенство несет более разрушительные последствия для политического доверия (**гипотеза 8**).

Для тестирования выдвинутых гипотез используются различные массивы микро- и макроуровневых данных.

Под микроуровневыми данными подразумеваются социальные опросы населения в развитых и развивающихся странах, в том числе European Social Survey³ за 2012 год (далее ESS-2012) и упоминавшийся ранее LiTS-2016. Выбор микроопросов и их временных точек аргументируется доступностью оценок неравенства возможностей и межпоколенческой мобильности.

ESS-2012 представляет собой шестой по счету раунд опросов домохозяйств, охватывающий 29 государств и насчитывающий свыше

¹ Goubin S., Hooghe M. The Effect of Inequality on the Relation between Socioeconomic Stratification and Political Trust in Europe // Social Justice Research. – 2020. – Vol. 33(2). – pp. 219-247; Rueda D., Stegmueller D. The Externalities of Inequality: Fear of Crime and Preferences for Redistribution in Western Europe // American Journal of Political Science. – 2016. – Vol. 60(2). – pp. 472-489.

² Aiyar S., Ebeke C. Inequality of Opportunity, Inequality of Income and Economic Growth // IMF Working Papers No. 034. – 2019.

³ European Social Survey Round 6 (2012). <https://ess-search.nsd.no/en/study/7ccf7f30-fd1a-470a-9b90-4c91b0bc7438>.

54 тыс. наблюдений. Большинство участвующих в ESS-2012 стран — развитые европейские экономики, однако опрос охватывает также развивающиеся экономики, в том числе Албанию, Россию, Украину и др. Главное внимание уделяется выявлению социальной и политической ориентации индивидов. Также ESS-2012 содержит информацию о демографических характеристиках индивидов, объективном и субъективном материальном положении домохозяйств. Далее, как и в работе С. Губена и М. Хуга¹, анализируется усеченная выборка из 24 стран ESS-2012 (за исключением Албании, Израиля, Косово, России, Украины) – условно это подвыборка развитых европейских государств.

В случае опроса LiTS-2016 выборка из 34 стран была ограничена подвыборкой из развивающихся и переходных экономик, многие из которых имеют советское прошлое, в том числе Албания, Армения, Азербайджан, Беларусь, Босния и Герцеговина, Болгария, Северная Македония, Грузия, Казахстан, Косово, Кыргызстан, Молдова, Монголия, Черногория, Румыния, Россия, Сербия, Таджикистан, Турция, Украина, Узбекистан.

Описание и статистики основных микроуровневых факторов политического доверия сведены в таблицах ниже.

Таблица 8 – Основные микроуровневые статистики (опрос ESS-2012)

Переменная	Описание	Среднее значение	Стандартное отклонение
Доверие политикам, парламенту, политическим партиям	От 0 = абсолютно не доверяю до 10 = абсолютно доверяю	3,23	2,23
Возраст		46,25	18,77
Пол	0 = женщина, 1 = мужчина	0,47	0,50
Интерес к политике	От 1 = не интересуюсь совсем до 4 = очень интересуюсь	2,66	0,92
Межличностное доверие	От 0 = абсолютно не доверяю до 10 = абсолютно доверяю	4,75	2,41
ТВ	От 0 = не смотрю совсем до 7 = более 3 часов в день	1,95	1,40

¹ Goubin S., Hooghe M. The Effect of Inequality on the Relation between Socioeconomic Stratification and Political Trust in Europe // Social Justice Research. – 2020. – Vol. 33(2). – pp. 219-247.

Безработный	0 = нет, 1 = да	0,07	0,26
Образование	От 1 = неполное среднее образование и ниже до 7 = высшее образование	3,73	1,81
Дециль дохода	От 1 до 10	5,38	2,81
Удовлетворенность доходом	От 1 = текущего дохода недостаточно до 4 = текущего дохода вполне достаточно для комфортной жизни	2,22	0,89
Восприятие положения в обществе	От 0 до 10	5,20	1,80

Источник: расчеты автора на основе данных ESS-2012.

Примечание. Используются два типа весов (постстратификационные и популяционные).

Таблица 9 – Основные микроуровневые статистики (опрос LiTS-2016)

Переменная	Описание	Среднее значение	Стандартное отклонение
Доверие правительству, парламенту, политическим партиям	От 0 = абсолютно не доверяю до 5 = абсолютно доверяю	2,48	1,14
Возраст		45,37	17,48
Пол	0 = женщина, 1 = мужчина	0,48	0,50
Межличностное доверие	От 0 = абсолютно не доверяю до 5 = абсолютно доверяю	2,80	1,08
ТВ	От 1 = не использую совсем до 7 = ежедневно	6,18	1,40
Интернет	От 1 = не использую совсем до 7 = ежедневно	4,16	2,66
Образование	От 1 = нет образования до 7 = высшее образование	4,45	1,62
Представления о равенстве возможностей (Являются ли усилия и навыки главными фактора жизненного успеха)	0 = нет, 1 = да	0,65	0,48
Субъективный дециль богатства	От 1 до 10	4,60	1,67
Удовлетворенность финансовым положением	От 0 = абсолютно не согласен до 5 = абсолютно согласен	2,84	1,17
Субъективный дециль богатства (динамика в прошлом)	0 = статус-кво/рост, 1 = снижение	0,32	0,47
Субъективный дециль богатства	0 = статус-кво/рост, 1 = снижение	0,19	0,39

(ожидаемая динамика)			
----------------------	--	--	--

Источник: расчеты автора на основе данных LiTS-2016.

Примечание. Используются выборочные веса.

Под макроуровневыми данными в первую очередь подразумеваются оценки альтернативных прокси «несправедливого» неравенства.

Для случая развитых европейских экономик используются оценки неравенства возможностей за 2011 год, представленные в работе П. Брунори¹. Эти оценки рассчитаны непараметрическим методом в результате разбиения индивидов на шестнадцать типов (в зависимости от пола индивида, образования и статуса занятости родителей). Далее к полученному контрфактическому распределению дохода применялся такой показатель неравенства как среднее логарифмическое отклонение². Альтернативой оценкам, полученным в работе П. Брунори, могут стать оценки, приведенные в статье Д. Кекки и соавторов³. Они использовали аналогичный массив данных и метод. Между тем, в их работе анализировалось большее количество обстоятельств, среди которых пол индивида, его возраст (прокси-переменная трудового опыта), страна рождения, образование родителей. Это предполагало разбиение исходной выборки индивидов на большее количество типов (96) и, соответственно, меньшее сглаживание контрфактического распределения дохода. Поскольку оценки П. Брунори и Д. Кекки и соавторов слабо коррелируют, на этапе предварительного анализа используются оба пула оценок.

Выбор в пользу относительно ранних оценок неравенства возможностей может показаться серьезным ограничением анализа. Между тем, мы аргументируем данный выбор следующим образом. Во-первых,

¹ Brunori P. The Perception of Inequality of Opportunity in Europe // Review of Income and Wealth. – 2017. – Vol. 63(3). – pp. 464-491.

² Впоследствии находилась его доля в среднем логарифмическом отклонении, взятом в отношении исходного доходного распределения.

³ Checchi D., Peragine V., Serlenga L. Fair and Unfair Income Inequalities in Europe // IZA Discussion Papers 5025, Institute of Labor Economics (IZA). – 2010

руководствуясь результатами Р. Каранза¹, можно показать, что оценки неравенства возможностей, относящиеся к 2011 году, хорошо коррелируют с теми, которые относятся к 2019 году. В этом смысле использование более ранних оценок представляется вполне оправданным. Во-вторых, как будет показано далее, оценки межпоколенческой мобильности и межпоколенческого воспроизводства достижений Всемирного банка рассчитаны на основе данных социологического опроса ESS-2012. Тогда как наиболее близкими к 2012 году оценками неравенства возможностей являются оценки, датированные годом ранее.

Наиболее актуальными оценками неравенства возможностей, полученными по выборке из развивающихся и переходных экономик (главным образом постсоветских), являются оценки Ф. Ройцеля² и оценки З. Ибрагимовой и М. Франц³. Эти оценки получены параметрическим (регрессионным) методом на основе данных опроса LiTS-2016. И в первом, и во втором случае в качестве обстоятельств признаются место рождения, этничность, образование родителей. Выбор в пользу оценок Ф. Ройцеля мы объясняем доступностью оценок неравенства возможностей по большому количеству постсоветских стран.

Оценки относительной межпоколенческой мобильности и межпоколенческого воспроизводства достижений (данная переменная используется как альтернативная) получены из соответствующей тематической базы данных Всемирного банка⁴. Эта база данных наиболее представительна (покрывает 111 стран) и позволяет проводить прямые межстрановые сопоставления уровней абсолютной и относительной межпоколенческой мобильности для пяти когорт индивидов (родившихся в

¹ Carranza R. Upper and Lower Bound Estimates of Inequality of Opportunity: A Cross-National Comparison for Europe // Review of Income and Wealth (forthcoming).

² Reutzel F. Inequality of Opportunity and Support for Democracy: Evidence from Transition Countries // EBRD Working Paper No. 248. – 2020.

³ Ibragimova Z., Frants M. Measuring Inequality of Opportunity: Does Inequality Index Matter? // Statistics and Economy Journal. – 2021. – 101 (1).

⁴ Global Database on Intergenerational Mobility (GDIM). <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/what-is-the-global-database-on-intergenerational-mobility-gdim>.

1940-е, 1950-е, 1960-е, 1970-е и 1980-е годы). Поскольку оценки обеих переменных можно обнаружить для всех пяти когорт индивидов, по аналогии с другими работами¹, для каждой страны соответствующие оценки усредняются.

Наконец, еще раз подчеркнем, что во многих случаях оценки межпоколенческой мобильности и межпоколенческого воспроизводства достижений Всемирного банка опираются на данные социологических опросов ESS-2012, LiTS-2016. Это отчасти гармонизирует два уровня используемых данных.

В группу макроуровневых переменных вошли также переменные экономического неравенства, ВВП на душу населения и качества институтов. Для развитых европейских стран оценки экономического неравенства (коэффициент Джини по переменной располагаемого эквивалентного дохода) и ВВП на душу населения (в евро, по ППС) были получены из базы данных Евростат² за 2012 год. Для случая подвыборки LiTS-2016 оценки экономического неравенства (коэффициент Джини по переменной располагаемого душевого дохода) были привлечены из Стандартизированной базы данных о мировом неравенстве³, а оценки ВВП на душу населения (в долларах США, по ППС) – из базы данных Всемирного банка⁴. Обе переменные относятся к 2016 году. Под переменной качества институтов подразумевается индекс контроля коррупции Всемирного банка⁵ (для случая развитых европейских стран значения индекса относятся к 2012 году, а для случая развивающихся и переходных экономик – к 2016 году).

Как и в ряде предшествующих исследований⁶, для оценивания эмпирических соотношений между политическим доверием и различными

¹ Aiyar S., Ebeke C. Inequality of Opportunity, Inequality of Income and Economic Growth // IMF Working Papers No. 034. – 2019.

² <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

³ The Standardized World Income Inequality Database (SWIID). <https://fsolt.org/swiid/>.

⁴ World Development Indicators database. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>.

⁵ Worldwide Governance Indicators. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/>.

⁶ Goubin S., Hooghe M. The Effect of Inequality on the Relation between Socioeconomic Stratification and Political Trust in Europe // Social Justice Research. – 2020. – Vol. 33(2). – pp. 219-247.

микро- и макро-уровневыми переменными используются многоуровневые линейные модели. В таких моделях регрессоры предварительно центрируются.

Простейшая двухуровневая модель (без регрессоров второго уровня в спецификации) имеет вид:

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta_1(X_{ij} - \bar{X}) + \varepsilon_{ij}, \quad (26)$$

где Y_{ij} – уровень политического доверия i -го респондента из страны j , X_{ij} – другие характеристики i -го респондента из страны j (регрессоры первого уровня). В представленной выше модели регрессоры первого уровня центрированы вблизи генерального среднего. Поэтому β_0 измеряет уровень политического доверия среднестатистического респондента, чьи характеристики в точности совпадают с генеральными средними, $X_{ij} = \bar{X}$. Коэффициент β_1 измеряет статистическую связь между регрессорами первого уровня и зависимой переменной. Предполагается также, что в уравнении (26) ошибки ε_{ij} независимы, некоррелированы с регрессорами, гомоскедастичны, имеют стандартное нормальное распределение.

Однако предположение о независимости ошибок можно легко оспорить, если речь идет о данных с иерархической структурой (индивиды из одной и той же страны имеют большее сходство, чем проживающие в разных государствах). Исходя из этого необходимо «вытащить» из ошибок ту их часть, которая подвергается кластеризации.

$$\beta_{0j} = \beta_0 + \mu_{0j}, \quad (27)$$

$$\beta_{1j} = \beta_1 + \mu_{1j}, \quad (28)$$

Таким образом, β_{0j} и β_{1j} представляют собой сумму из двух слагаемых: уже известных нам фиксированных эффектов в сдвиге и угловом коэффициенте (β_0 и β_1), а также μ_{0j} и μ_{1j} – то есть специфических для стран или случайных эффектов (отклонений от фиксированных эффектов в сдвиге и угловом коэффициенте).

В зависимости от поставленной задачи используются разные подходы к центрированию регрессоров первого уровня (в силу отсутствия альтернативы регрессоры второго уровня всегда центрируются вблизи генеральной средней). Для тестирования гипотезы 6 используется внутригрупповое центрирование регрессоров первого уровня. Это позволяет предварительно отбросить межстрановые различия в микроуровневых факторах¹. Внутригрупповое центрирование использовано и при тестировании гипотезы 7, когда стоит задача выяснить, могут ли связи регрессоров первого уровня и доверия опосредоваться уровнем неравенства².

Итак, эконометрическая модель 1 имеет вид:

$$Y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j}(X_{ij} - \bar{X}_j) + \epsilon_{ij}, \quad (29)$$

$$\beta_{0j} = \beta_0 + \gamma_{01}(W_j - \bar{W}) + \mu_{0j},$$

$$\beta_{1j} = \beta_1 + \gamma_{11}(W_j - \bar{W}) + \mu_{1j},$$

где W_j – различные характеристики страны j . В модели 1 присутствует дополнительный фиксированный эффект (γ_{11}), который корректирует связь регрессоров первого уровня и зависимой переменной в нетипичных странах,

¹ Enders C., Tofighi D. Centering Predictor Variables in Cross- Sectional Multilevel Models: A New Look at an Old Issue // *Psychological Methods*. – 2007. – Vol. 12(2). – pp. 121-138; Oshchepkov A., Shirokanova A. Multilevel Modeling for Economists: Why, When and How // *HSE Research Program Working Papers Series: Economics*. – 2020.

² Hofmann D., Gavin M. Centering Decisions in Hierarchical Linear Models: Implications for Research in Organizations // *Journal of Management*. – 1998. – Vol. 24(5). – pp. 623-641.

то есть там, где $W_j \neq \bar{W}$. Фиксированный эффект γ_{01} измеряет связь регрессоров второго уровня и зависимой переменной (тогда μ_{0j} «ловит» остаточную гетерогенность в уровнях доверия между странами).

Обратим внимание, что в модели 1 оценка γ_{01} не проконтролирована на межстрановые различия в регрессорах первого уровня. Поэтому для более надежного оценивания связи регрессоров второго уровня и зависимой переменной (гипотезы 4, 5 и 8) центрируем регрессоры первого уровня вблизи генеральной средней¹.

Итак, эконометрическая модель 2 имеет вид:

$$Y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_{1j}(X_{ij} - \bar{X}) + \epsilon_{ij}, \quad (30)$$

$$\beta_{0j} = \beta_0 + \gamma_{01}(W_j - \bar{W}) + \mu_{0j},$$

$$\beta_{1j} = \beta_1 + \gamma_{11}(W_j - \bar{W}) + \mu_{1j}.$$

Соответственно, главный интерес в модели 2 представляет фиксированный эффект γ_{01} . Обратим внимание и на то, что из-за особенностей центрирования β_{1j} в модели 2 ограничен с точки зрения интерпретации².

Для оценивания фиксированных эффектов и ковариационной матрицы случайных эффектов ($var(\mu_{0j})$, $var(\mu_{1j})$, $cov(\mu_{0j}, \mu_{1j})$) моделей 1 и 2 используется ограниченный метод максимального правдоподобия (ОММП). Использование ОММП вместо традиционного ММП объясняется двумя причинами. Во-первых, ОММП разделяет процесс оценивания фиксированных эффектов и ковариационной матрицы случайных эффектов, что в условиях ограниченного числа покрываемых опросами государств

¹ Enders C., Tofighi D. Centering Predictor Variables in Cross- Sectional Multilevel Models: A New Look at an Old Issue // Psychological Methods. – 2007. – Vol. 12(2). – pp. 121-138.

² Raudenbush S., Bryk A. Hierarchical Linear Models: Applications and Data Analysis Methods. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications. – 2002.

(малого количества степеней свободы на втором уровне) позволяет получить более надежные оценки $var(\mu_{0j})$, $var(\mu_{1j})$ ¹. Поскольку оценки ковариационной матрицы непосредственно фигурируют в формулах расчета стандартных ошибок для оценок фиксированных эффектов и Z-статистик (аналоги t-статистик), получение надежных оценок $var(\mu_{0j})$, $var(\mu_{1j})$ представляет повышенный интерес. Подчеркнем, что в случае ММП оценки $var(\mu_{0j})$, $var(\mu_{1j})$ оказываются заниженными, что может привести к формулировке ложных статистических выводов (относительно значимости оценок фиксированных эффектов). Во-вторых, ОММП асимптотически эквивалентен ММП (по мере увеличения числа анализируемых стран) и вычислительно не более трудозатратен².

В описанной ранее эмпирической стратегии не упомянуты потенциальные упущения из анализа. Во-первых, это риск смещения оценок фиксированных эффектов из-за выбросов. В частности, речь идет об оценках коэффициентов перед регрессорами второго уровня. Такой риск вполне понятен, поскольку страны могут сильно различаться, при этом количество охваченных опросами стран невелико³. Поэтому для анализа чувствительности результатов к выбросам предпринят ряд дополнительных шагов. Прежде всего для поиска точек выбросов в данных использован простой графический анализ, дополненный формальным тестом Джона Тьюки⁴. После обнаружения выбросов тестируется чувствительность оценок регрессионных коэффициентов к их исключению. Для этого выполняется расчет следующего показателя:

$$DFBETAS_j = \frac{\hat{\beta} - \hat{\beta}_{-j}}{SE(\hat{\beta}_{-j})}, \quad (31)$$

¹ McNeish D. Small Sample Methods for Multilevel Modeling: A Colloquial Elucidation of REML and the Kenward-Roger Correction // *Multivariate Behavioral Research*. – 2017. – Vol. 52(5). – pp. 661-670.

² McNeish D. Small Sample Methods for Multilevel Modeling: A Colloquial Elucidation of REML and the Kenward-Roger Correction // *Multivariate Behavioral Research*. – 2017. – Vol. 52(5). – pp. 661-670.

³ Этот риск снимается только при анализе большого количества стран.

⁴ Tukey J. *Exploratory Data Analysis*. Addison-Wesley. – 1977.

где $DFBETAS_{jz}$ представляет собой стандартизованную разницу между оценкой коэффициента регрессии до и после исключения выбросов (j), $\hat{\beta}_z$ – оценка коэффициента регрессии до исключения выбросов, $\hat{\beta}_{-j}$ – оценка коэффициента регрессии после исключения выбросов, $SE(\hat{\beta}_{-j})$ – стандартная ошибка коэффициента $\hat{\beta}_{-j}$. Если значение $DFBETAS_j$ преодолевает критический порог ($2/\sqrt{N}$, где N – количество стран), чувствительность оценки коэффициента к выбросам признается значительной, а их исключение – правомерным¹.

Вторым потенциальным недостатком является проблема пропущенной переменной: небольшой объем выборки по странам ограничивает возможности включения в модель регрессоров второго уровня. В связи с этим риск столкнуться с пропуском важной переменной второго уровня может показаться значительным. Для нейтрализации такого риска отдельные авторы² советуют дополнительно оценивать модели с фиксированными эффектами, поскольку в них вся гетерогенность между странами специфицируется и оценивается внутри модели (за счет включения фиктивных переменных). Однако этот подход имеет ограничения в нашем случае. В частности, модели с фиксированными эффектами не позволят ответить на вопрос, как конкретные страновые характеристики связаны с зависимой переменной доверия.

¹ Van der Meer T., Te Grotenhuis M., Pelzer B. Influential Cases in Multilevel Modeling: A Methodological Comment // American Sociological Review. – 2010. – Vol. 75(1). – pp. 173-178.

² Möring K. The Fixed Effects Approach as Alternative to Multilevel Models for Cross-National Analyses // GK SOCLIFE Working Paper Series no. 16/2012. – 2012.

4.2 Моделирование взаимосвязей экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия: пример развитых европейских стран

На рисунках ниже отображена статистическая связь между оценками политического доверия (как средней из оценок доверия разным политическим институтам) и других переменных макроуровня, в том числе экономического неравенства и прокси «несправедливого» неравенства.

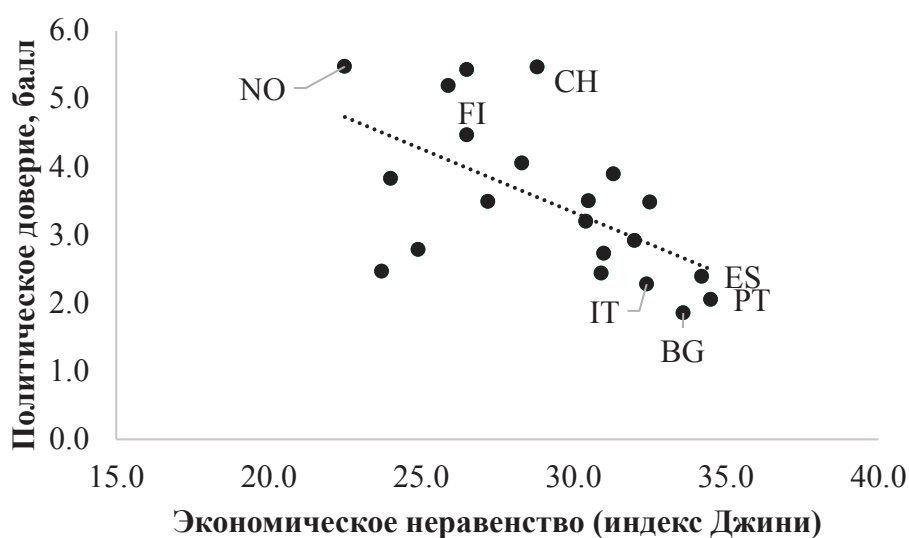


Рисунок 13 – Связь политического доверия и экономического неравенства

Источник: ESS-2012 (<https://ess-search.nsd.no/en/study/7ccf7f30-fd1a-470a-9b90-4c91b0bc7438>); Евростат (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>).

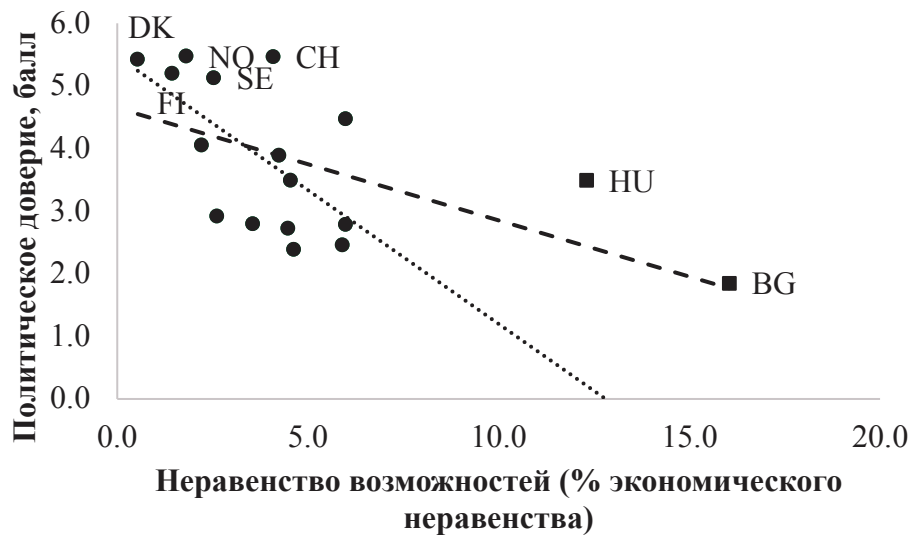


Рисунок 14 – Связь политического доверия и неравенства возможностей

Источник: ESS-2012 (<https://ess-search.nsd.no/en/study/7ccf7f30-fd1a-470a-9b90-4c91b0bc7438>); Brunori P. *The Perception of Inequality of Opportunity in Europe // Review of Income and Wealth.* – 2017. – Vol. 63(3). – pp. 464-491.

Примечание: 1. Пунктирная линия – линия регрессии, проведенная без исключения выбросов (Болгарии и Венгрии). 2. Выбросы находятся с помощью теста Тьюки. 3. Рассматривались два варианта оценок неравенства возможностей. Выбор в пользу оценок П. Брунори объясняется их большей статистической взаимосвязанностью с политическим доверием по сравнению с альтернативными оценками.

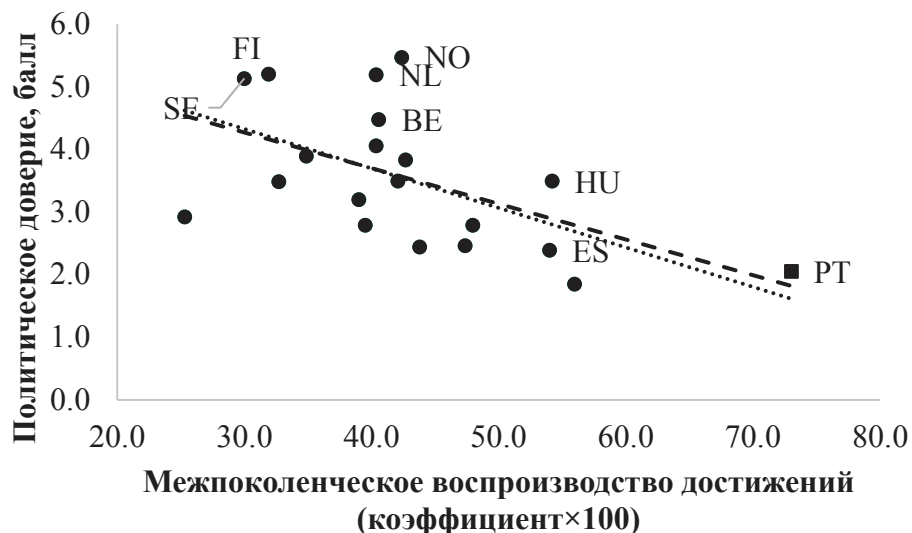


Рисунок 15 – Связь политического доверия и межпоколенческого воспроизводства достижений

Источник: ESS-2012 (<https://ess-search.nsd.no/en/study/7ccf7f30-fd1a-470a-9b90-4c91b0bc7438>); Всемирный банк (<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/what-is-the-global-database-on-intergenerational-mobility-gdim>).

Примечание: 1. Пунктирная линия – линия регрессии, проведенная без исключения выбросов (Португалии). 2. Выбросы находятся с помощью теста Тьюки.

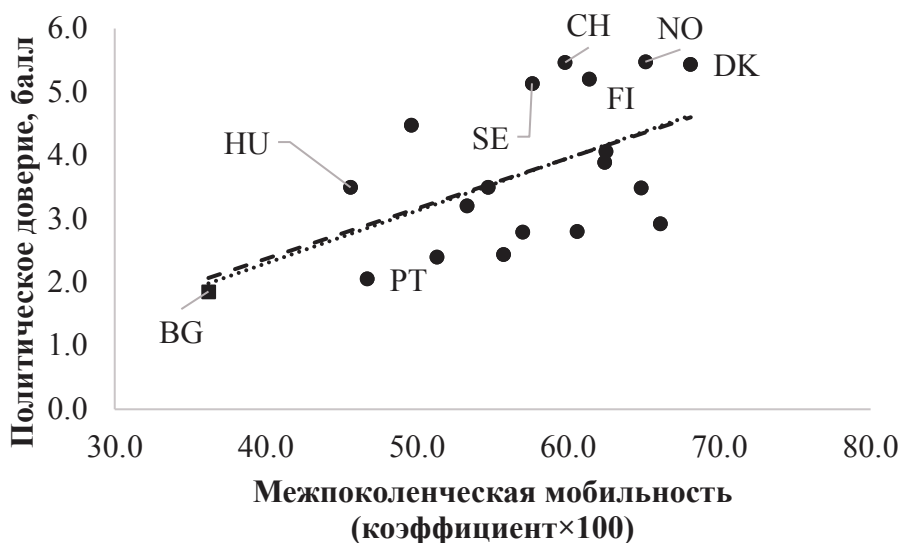


Рисунок 16 – Связь политического доверия и межпоколенческой мобильности

Источник: ESS-2012 (<https://ess-search.nsd.no/en/study/7ccf7f30-fd1a-470a-9b90-4c91b0bc7438>); Всемирный банк (<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/what-is-the-global-database-on-intergenerational-mobility-gdim>).

Примечание: 1. Пунктирная линия – линия регрессии, проведенная без исключения выбросов (Болгария). 2. Выбросы находятся с помощью теста Тьюки.

Практически на всех рисунках обнаруживается достаточно тесная и предсказуемая связь между переменными. В отдельных случаях (рисунок 14) удаление выбросов улучшает идентификацию связи между переменными. Таким образом, согласно данным ESS-2012, Евростат и Всемирного банка, можно говорить о том, что высокий уровень политического доверия сочетается с низким экономическим неравенством, низким неравенством возможностей, низким межпоколенческим воспроизводством достижений и высокой межпоколенческой мобильностью населения.

Ниже представлены результаты оценивания многоуровневых моделей¹.

Модели 1 и 2 снабжены индексами от (А) до (Е). Индексы указывают на особенности выбора регрессоров первого и второго уровней.

Таблица 10 – Результаты оценивания взаимосвязей микроуровневых факторов (в том числе факторов индивидуального материального благосостояния) и политического доверия в развитых европейских странах

Переменная	Оценка фиксированного эффекта					
	Модель 1 (А)	Модель 1 (Б)	Модель 1 (В)	Модель 1 (Г)	Модель 1 (Д)	Модель 1 (Е)
<i>Микроуровень (β_0, β_1)</i>						
Константа	3,100*** (0,128)	3,059*** (0,161)	3,315*** (0,222)	3,306*** (0,119)	3,317*** (0,116)	3,327*** (0,220)
Возраст	0,004* (0,002)	0,006* (0,002)	0,007* (0,002)	0,005* (0,002)	0,007* (0,002)	0,008* (0,002)
Пол	-0,166*** (0,033)	-0,178*** (0,032)	-0,172*** (0,033)	-0,170*** (0,035)	-0,165*** (0,035)	-0,162*** (0,035)
Интерес к политике	0,350*** (0,028)	0,359*** (0,028)	0,351*** (0,032)	0,335*** (0,024)	0,340*** (0,021)	0,327*** (0,021)
Межличностное доверие	0,253*** (0,016)	0,238*** (0,014)	0,236*** (0,015)	0,260*** (0,016)	0,244*** (0,015)	0,242*** (0,014)
ТВ	0,055*** (0,015)	0,053*** (0,011)	0,056*** (0,010)	0,060*** (0,016)	0,052*** (0,012)	0,056*** (0,012)
Статус занятости – безработный	-0,272** (0,033)	-0,128*** (0,045)	-0,179** (0,041)	-0,261*** (0,036)	-0,116*** (0,054)	-0,181** (0,051)
Образование	0,008 (0,016)	-0,015 (0,013)	-0,019 (0,014)	0,001 (0,016)	-0,021 (0,014)	-0,027** (0,013)
Дециль дохода	0,014* (0,009)	–	–	0,016** (0,008)	–	–
Удовлетворенность доходом	–	0,255*** (0,018)	–	–	0,250*** (0,021)	–
Восприятие положения в обществе	–	–	0,148*** (0,012)	–	–	0,163*** (0,012)
<i>Межуровневое взаимодействие (γ_{11})</i>						
Дециль дохода×ЭН	-0,008*** (0,002)	–	–	–	–	–
Дециль дохода×МВД	–	–	–	-0,002** (0,002)	–	–
Удовлетворенность доходом×ЭН	–	-0,017** (0,009)	–	–	–	–
Удовлетворенность доходом×МВД	–	–	–	–	-0,005 (0,003)	–

¹ В результате оценивания модели на константу величина коэффициента внутриклассовой корреляции составила 0,18. Таким образом, около 18% различий в уровнях политического доверия респондентов объясняются характеристиками наблюдаемых стран.

Место обществе×ЭН	В	–	–	–0,016*** (0,005)	–	–	–
Место обществе×МВД	В	–	–	–	–	–	–0,003** (0,001)
Количество наблюдений		33239	40552	39742	32715	39742	39431
Количество стран		24	24	24	23	23	23

Источник: расчеты автора на основе ESS-2012 (<https://ess-search.nsd.no/en/study/7ccf7f30-fd1a-470a-9b90-4c91b0bc7438>); Евростат (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>); данных Всемирного банка (<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/what-is-the-global-database-on-intergenerational-mobility-gdim>).

Примечания: 1. ЭН – экономическое неравенство, МВД – межпоколенческое воспроизводство достижений ($\beta_1 \times 100$). 2. Оценки рассчитаны ОММП без исключения выбросов. 3. Используются два типа весов (постстратификационные и популяционные веса). 4. Регрессоры второго уровня пропущены. 5. Уровни значимости коэффициентов: *** – коэффициент значим на уровне $p < 0,01$; ** – коэффициент значим на уровне $p < 0,05$; * – коэффициент значим на уровне $p < 0,1$. 6. В скобках указаны стандартные робастные ошибки.

Таблица 11 – Результаты оценивания взаимосвязей экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия в развитых европейских странах

Переменная	Оценка фиксированного эффекта					
	Модель 2 (А)	Модель 2 (Б)	Модель 2 (В)	Модель 2 (Г)	Модель 2 (Д)	Модель 2 (Е)
<i>Макроуровень (γ_{01})</i>						
ЭН	– 0,148*** (0,031)	–	–	–0,110*** (0,028)	– 0,120*** (0,030)	–
ММ	–	0,029 (0,022)	–	–	–	–
МВД	–	–	–0,035** (0,015)	–	–	–
НВ	–	–	–	–	–	–0,130*** (0,054)
ВВП на душу населения	0,019*** (0,008)	0,056*** (0,010)	0,057*** (0,010)	0,041*** (0,006)	0,033*** (0,012)	–
Контроль коррупции	0,467*** (0,096)	–0,230 (0,236)	–0,306 (0,215)	0,082 (0,195)	0,221 (0,216)	–
<i>Внутриуровневое взаимодействие</i>						
ЭН×ММ	–	–	–	0,008** (0,004)	–	–
ЭН×МВД	–	–	–	–	–0,002 (0,002)	–
Количество наблюдений	33239	32715	32715	32715	32715	27859
Количество стран	24	23	23	23	23	19

*Источники: расчеты автора на основе ESS-2012 (<https://ess-search.nsd.no/en/study/7ccf7f30-fd1a-470a-9b90-4c91b0bc7438>); Евростат (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>); данных Всемирного банка (<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/what-is-the-global-database-on-intergenerational-mobility-gdim>); Brunori P. *The Perception of Inequality of Opportunity in Europe // Review of Income and Wealth*. – 2017. – Vol. 63(3). – pp. 464-491.*

Примечание: 1. ЭН – экономическое неравенство, ММ – межпоколенческая мобильность $((1 - corr) \times 100)$, МВД – межпоколенческое воспроизводство достижений $(\beta_1 \times 100)$, НВ – неравенство возможностей. 2. Оценки рассчитаны ОММП без исключения выбросов. 3. Используются два типа весов (постстратификационные и популяционные веса). 4. Регрессоры первого уровня пропущены. 5. Уровни значимости коэффициентов: *** – коэффициент значим на уровне $p < 0,01$; ** – коэффициент значим на уровне $p < 0,05$; * – коэффициент значим на уровне $p < 0,1$. 6. В скобках указаны стандартные робастные ошибки.

Обсуждение результатов оценивания моделей следует начать с контрольных переменных (таблица 10, модель 1). Большинство контрольных переменных статистически значимо связаны с зависимой переменной политического доверия. Знаки коэффициентов перед контрольными переменными соответствуют интуиции. Так, при прочих равных условиях представители старшего поколения и респонденты женского пола проявляют большее доверие к политической системе по сравнению с остальными. Уровень межличностного доверия и интерес к политике тоже являются значимыми факторами политического доверия: чем выше уровень межличностного доверия и интерес к политике, тем выше уровень политической лояльности и доверия населения к органам власти. Активность использования телевидения для получения информации тоже положительно связана с политическим доверием. Таким образом, более высокий уровень политического доверия свойственен респондентам, интенсивнее других использующих телевидение для поиска и получения политических и прочих новостей. Безработные респонденты характеризуются меньшим политическим доверием по сравнению с трудоустроенными индивидами, что вполне понятно.

Что касается эффектов других регрессоров первого уровня, можно видеть, что большее доверие власти проявляют респонденты, удовлетворенные текущим доходом, принадлежащие к более высоким

доходным децилям, а также респонденты, относящие себя к привилегированной части общества.

Как правило, контрольные переменные второго уровня (таблица 11, модель 2) оказываются статистически значимыми факторами политического доверия. Таким образом, в более богатых либо менее коррумпированных европейских странах уровень политического доверия оказывается значимо выше по сравнению с менее богатыми либо более коррумпированными государствами.

Экономическое неравенство отрицательно связано с политическим доверием. Неравенство возможностей статистически незначимо связано с политическим доверием. Более того, знак коэффициента перед переменной неравенства возможностей положителен: рост неравенства возможностей ассоциируется с ростом доверия политической системе. Это не соответствует исходным предположениям и принципиально расходится с выводами графического анализа. Полученный контринтуитивный результат объясняется двумя причинами. Во-первых, чувствительностью оценки коэффициента к выбросам. В частности, рассчитанное значение *DFBETAS* для переменной неравенства возможностей в четыре раза превышает критический порог. После удаления выбросов знак оценки коэффициента меняется на противоположный, однако по-прежнему остается за границей статистической значимости. Еще одной проблемой является мультиколлинеарность¹: при удалении из модели переменной ВВП на душу населения и индекса контроля коррупции коэффициент перед переменной неравенства возможностей оказывается значимым и отрицательным. Коэффициент межпоколенческого сохранения достижений значимо отрицательно связан с политическим доверием. Говоря иначе, сравнительно более высокие уровни политического доверия присущи тем развитым странам, где функционируют социальные

¹ Так, к примеру, линейный коэффициент корреляции между переменной относительного неравенства возможностей и ВВП на душу населения равен $-0,6$, между переменной относительного неравенства возможностей и индексом контроля коррупции составляет $-0,7$.

лифты¹. Таким образом, верифицированы гипотезы 4 и 5 для случая выборки из развитых европейских государств – доказано наличие негативных связей экономического и «несправедливого» неравенства и политического доверия. Однако найдены ограниченные свидетельства того, что связь экономического неравенства и доверия опосредована «несправедливым» неравенством (переменные межпоколенческой мобильности и коэффициент воспроизводства достижений введены в модель только в виде произведения с экономическим неравенством). Действительно, в условиях отсутствия социальных лифтов реакция общества на экономическое неравенство оказывается более выраженной (более деструктивной для политического доверия), но этот эффект не всегда находится внутри границ статистической значимости. Соответственно, гипотезу 8 (об опосредованной «несправедливым» неравенством взаимосвязи экономического неравенства и политического доверия) можно принять с некоторыми оговорками.

Вернемся к таблице 10 и обсудим эффекты межуровневого взаимодействия переменных. Последние введены только для экономического неравенства и межпоколенческого воспроизводства достижений². Так, хорошо видно, что в развитых странах с более высоким экономическим неравенством и высоким значением коэффициента сохранения достижений положительная связь дециля дохода домохозяйства и политического доверия значимо ослабевает³. Аналогичные выводы можно сделать и для других переменных: удовлетворенности текущим доходом домохозяйства, положения домохозяйства в социальной иерархии. Итак, гипотеза 7 (об опосредованной неравенством взаимосвязи индивидуального благосостояния и политического доверия) также находит эмпирическую поддержку для случая выборки из развитых стран.

¹ Переменная межпоколенческой мобильности положительно, но статистически незначимо связана с политическим доверием. Этот результат также можно объяснить скоррелированностью ВВП на душу населения, индекса контроля коррупции и переменной межпоколенческой мобильности.

² Объясняется это тем, что только экономическое неравенство и межпоколенческое воспроизводство достижений отрицательно связаны с политическим доверием при контроле на другие характеристики экономики.

³ Полученный результат сохраняется при исключении выбросов из анализа.

4.3 Моделирование взаимосвязей экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия: пример развивающихся и переходных экономик

На рисунках ниже оценены парные регрессии, связывающие переменные политического доверия и переменные неравенства.

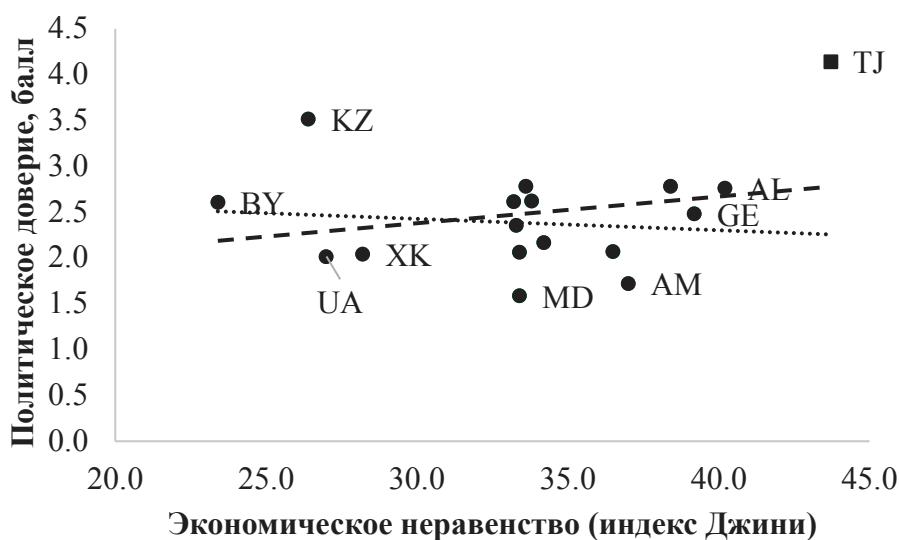


Рисунок 17 – Связь политического доверия и экономического неравенства

Источник: LiTS-2016 (<https://litsonline-ebd.com>); SWIID (<https://fsolt.org/swiid/>).

Примечание: 1. Пунктирная линия – линия регрессии, проведенная без исключения выбросов (Таджикистана). 2. Выбросы находятся с помощью теста Тьюки.

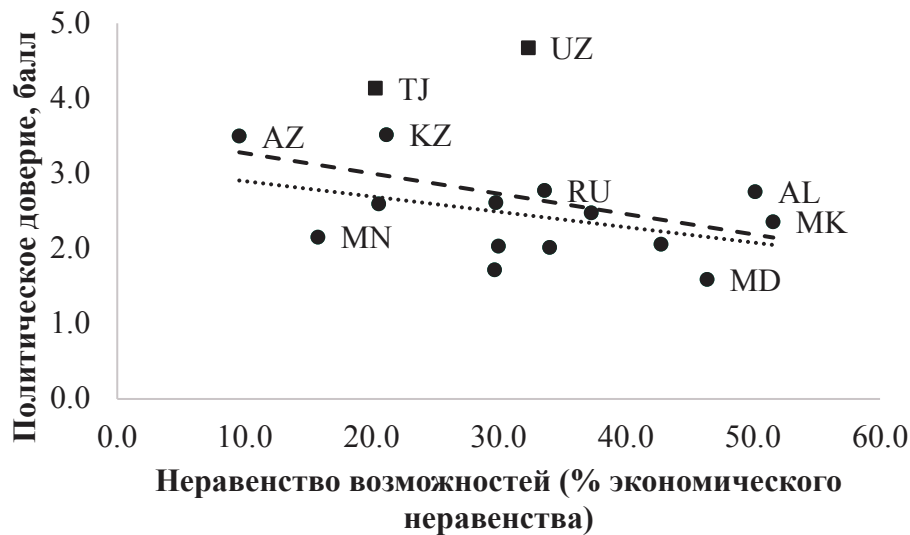


Рисунок 18 – Связь политического доверия и неравенства возможностей

Источник: LiTS-2016 (<https://litsonline-ebrd.com>); Reutzel F. *Inequality of Opportunity and Support for Democracy: Evidence from Transition Countries // EBRD Working Paper No. 248.* – 2020.

Примечание: 1. Пунктирная линия – линия регрессии, проведенная без исключения выбросов (Таджикистана, Узбекистана). 2. Выбросы находятся с помощью теста Тьюки.

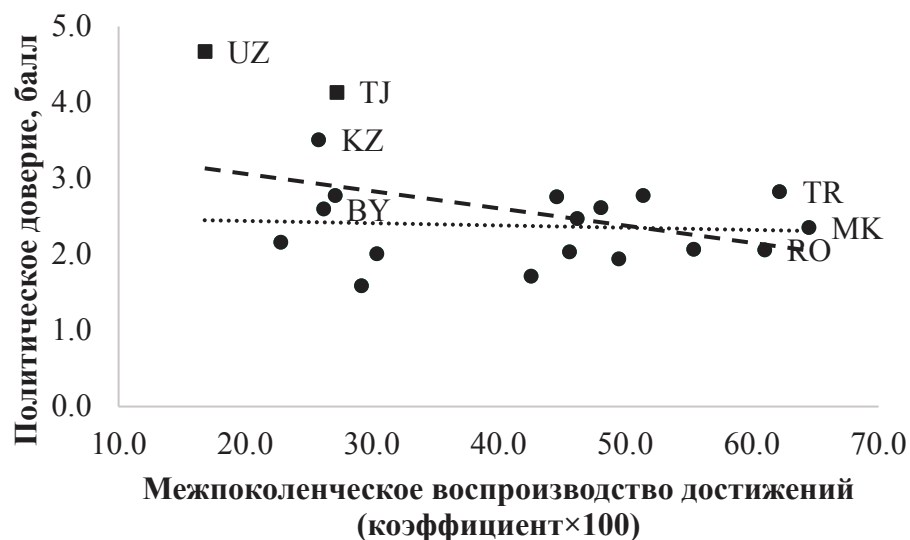


Рисунок 19 – Связь политического доверия и межпоколенческого воспроизводства достижений

Источник: LiTS-2016 (<https://litsonline-ebrd.com>); Всемирный банк (<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/what-is-the-global-database-on-intergenerational-mobility-gdim>).

Примечание: 1. Пунктирная линия – линия регрессии, проведенная без исключения выбросов (Таджикистана, Узбекистана). 2. Выбросы находятся с помощью теста Тьюки.

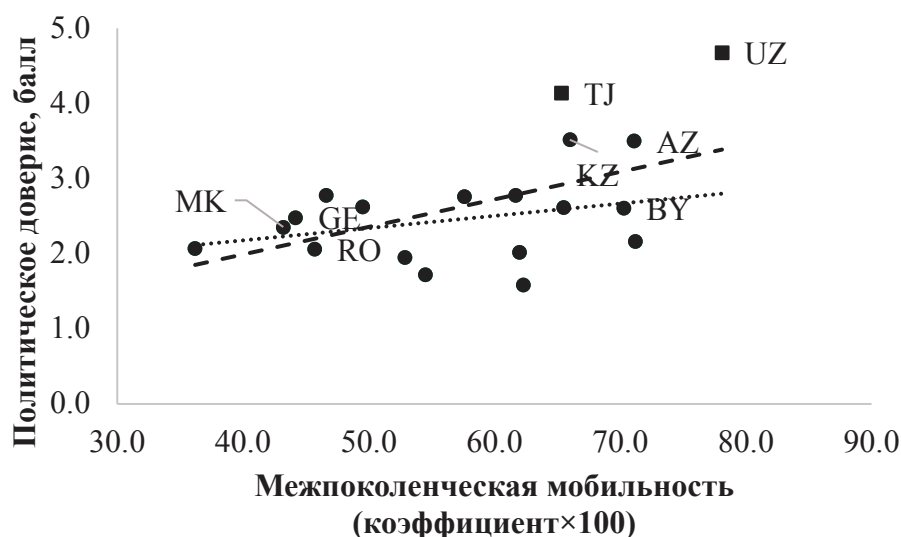


Рисунок 20 – Связь политического доверия и межпоколенческой мобильности

Источник: LiTS-2016 (<https://litsonline-ebrd.com>); Всемирный банк (<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/what-is-the-global-database-on-intergenerational-mobility-gdim>).

Примечание: 1. Пунктирная линия – линия регрессии, проведенная без исключения выбросов (Таджикистана, Узбекистана). 2. Выбросы находятся с помощью теста Тьюки.

Прежде всего следует обратить внимание на то, что постсоветские государства (за исключением Грузии и Молдавии) демонстрируют минимальные среди анализируемых стран оценки «несправедливого» неравенства, вне зависимости от его прокси. В известной мере это закономерный результат, поскольку все оценки «несправедливого» неравенства опираются на данные одного опроса – LiTS-2016. Также на рисунках видно, что связь политического доверия и неравенства неустойчива из-за выбросов, в число которых попадают два государства – Таджикистан и Узбекистан (характеризующиеся высоким уровнем политической лояльности населения).

Переходим к многоуровневому оцениванию¹.

¹ Величина коэффициента внутриклассовой корреляции в модели на константу составила 0,37. Таким образом, свыше трети разброса в индивидуальных уровнях политического доверия объясняется характеристиками наблюдаемых стран.

Таблица 12 – Результаты оценивания взаимосвязей микроуровневых факторов (в том числе факторов индивидуального материального благосостояния) и политического доверия в развивающихся и переходных экономиках

Переменная	Оценка фиксированного эффекта			
	Модель 1 (А)	Модель 1 (Б)	Модель 1 (В)	Модель 1 (Г)
<i>Микроуровень (β_0, β_1)</i>				
Константа	2,435*** (0,196)	2,424*** (0,192)	2,543*** (0,196)	2,516*** (0,150)
Возраст	0,001 (0,001)	0,001 (0,001)	0,002* (0,001)	0,001* (0,001)
Пол	0,004 (0,024)	0,009 (0,022)	0,018 (0,026)	0,021 (0,024)
Образование	-0,009 (0,011)	-0,016* (0,009)	-0,012 (0,011)	-0,018** (0,009)
Межличностное доверие	0,192*** (0,017)	0,173*** (0,016)	0,188*** (0,016)	0,169*** (0,016)
ТВ	0,011 (0,011)	0,004 (0,010)	0,013 (0,010)	0,005 (0,010)
Интернет	-0,027*** (0,007)	-0,026*** (0,005)	-0,025*** (0,007)	-0,024*** (0,005)
Представления о равенстве возможностей	0,256*** (0,050)	0,203*** (0,047)	0,255*** (0,049)	0,201*** (0,045)
Субъективный дециль богатства	0,081*** (0,012)	–	0,076*** (0,013)	–
Удовлетворенность финансовым положением	–	0,241*** (0,015)	–	0,251*** (0,017)
Субъективный дециль богатства (динамика в прошлом)	-0,059** (0,026)	–	-0,063** (0,025)	–
Субъективный дециль богатства (ожидаемая динамика)	-0,156** (0,074)	–	-0,137** (0,072)	–
Субъективный дециль богатства×ЭН	0,001 (0,002)	–	–	–
Субъективный дециль богатства×МВД	–	–	0,002 (0,001)	–
Удовлетворенность доходом×ЭН	–	-0,004** (0,002)	–	–
Удовлетворенность доходом×МВД	–	–	–	0,001 (0,001)
Количество наблюдений	17922	20967	18643	22024
Количество стран	16	16	17	17

Источник: расчеты автора на основе LiTS-2016 (<https://litsonline-ebrd.com>); SWIID (<https://fsolt.org/swiid/>); данных Всемирного банка (<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/what-is-the-global-database-on-intergenerational-mobility-gdim>).

Примечание: 1. ЭН – экономическое неравенство, МВД – межпоколенческое воспроизводство достижений ($\beta_1 \times 100$). 2. Оценки рассчитаны ОММП. 3. Выбросы предварительно удалены (Таджикистан, Узбекистан). 4. Используются выборочные веса. 5. Регрессоры второго уровня пропущены. 6. В скобках указаны стандартные робастные ошибки. 7. Уровни значимости коэффициентов: *** – коэффициент значим на уровне $p < 0,01$; ** – коэффициент значим на уровне $p < 0,05$; * – коэффициент значим на уровне $p < 0,1$.

Таблица 13 – Результаты оценивания взаимосвязей экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия в развивающихся и переходных экономиках

Переменная	Оценка фиксированного эффекта			
	Модель 2 (А)	Модель 2 (Б)	Модель 2 (В)	Модель 2 (Г)
<i>Макроуровень (γ_{01})</i>				
ЭН	-0,003 (0,019)	–	–	–
ММ	–	0,021* (0,012)	–	–
МВД	–	–	-0,016* (0,009)	–
НВ	–	–	–	-0,019* (0,012)
ВВП на душу населения	0,037* (0,022)	0,045** (0,020)	0,042** (0,018)	0,037** (0,018)
Контроль коррупции	-0,081 (0,267)	0,104 (0,310)	0,077 (0,242)	-0,088 (0,230)
<i>Внутриуровневое взаимодействие</i>				
ЭН×ММ	–	–	–	–
ЭН×МВД	–	–	–	–
Количество наблюдений	20952	22153	22153	22153
Количество стран	16	17	17	17

Источник: расчеты автора на основе LiTS-2016 (<https://litsonline-ebrd.com>); <https://fsolt.org/swiid/>); данных Всемирного банка (<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/what-is-the-global-database-on-intergenerational-mobility-gdim>); Reutzel F. *Inequality of Opportunity and Support for Democracy: Evidence from Transition Countries // EBRD Working Paper No. 248. – 2020.*

Примечание: 1. ЭН – экономическое неравенство, ММ – межпоколенческая мобильность $((1 - corr) \times 100)$, МВД – межпоколенческое воспроизводство достижений ($\beta_1 \times 100$), НВ – неравенство возможностей. 2. Оценки рассчитаны ОММП. 3. Выбросы предварительно удалены (Таджикистан, Узбекистан). 4. Используются выборочные веса. 5. Регрессоры первого уровня пропущены. 6. В скобках указаны стандартные робастные ошибки. 7.

Уровни значимости коэффициентов: *** – коэффициент значим на уровне $p < 0,01$; ** – коэффициент значим на уровне $p < 0,05$; * – коэффициент значим на уровне $p < 0,1$.

Обсуждение результатов оценивания логичнее начать с контрольных регрессоров первого уровня (таблица 12). В целом эффекты этих регрессоров соответствуют предположениям. Более того, полученные результаты коррелируют с теми, что были представлены выше по развитым европейским странам. Так, видно, что с возрастом доверие людей к власти усиливается (хотя, вероятнее всего, этот эффект не линеен). Образование респондента отрицательно коррелирует с политическим доверием, а уровень межличностного доверия – положительно. Обратим внимание, что активность использования Интернета для поиска и получения новостей отрицательно связана с политическим доверием, а поиск и получение новостей через телевидение и радио – положительно, но статистически незначимо.

Особенно важно упомянуть еще об одной переменной – субъективном, или воспринимаемом, равенстве возможностей. Респонденты, рассматривающие усилия, образование и навыки в качестве главных детерминант жизненного успеха, доверяют власти больше по сравнению с остальными. Это позволяет нам верифицировать гипотезу 6 для подвыборки LiTS-2016 (о положительных и тесных взаимосвязях воспринимаемого равенства возможностей и политического доверия)¹.

Теперь обсудим эффекты других регрессоров первого уровня. Как видно, субъективный дециль богатства домохозяйства положительно коррелирует с политическим доверием. Иными словами, богатые (по субъективным ощущениям) домохозяйства оказываются более лояльными к власти, чем бедные. Переменная удовлетворенности респондента финансовым положением также значимо положительно связана с политическим доверием. Наконец, обнаруживается тесная взаимосвязь между переменными, проливающими свет на динамику личного (субъективного) благосостояния, и

¹ Переменная воспринимаемого равенства возможностей отсутствует в опросе ESS-2012.

политическим доверием. Респонденты, приумножившие субъективное богатство, доверяют больше тех, чье богатство сократилось. Респонденты, ожидающие ухудшения материального благосостояния в будущем (пессимисты), доверяют власти меньше по сравнению с оптимистами. В этом отношении развитые европейские государства и развивающиеся (главным образом постсоветские) страны оказываются похожими¹.

Что касается контрольных регрессоров второго уровня (таблица 13), здесь результаты неоднозначны. ВВП на душу населения положительно и значимо связан с политическим доверием. Таким образом, богатые страны выигрывают с точки зрения политического доверия. Индекс контроля коррупции не находится в тесной взаимосвязи с политическим доверием.

Переменные «несправедливого» неравенства слабо отрицательно связаны с политическим доверием (на 10-процентном уровне статистической значимости). Экономическое неравенство незначимо связано с политическим доверием. Это отличает выводы по подвыборкам LiTS-2016 и ESS-2012.

Вернемся к таблице 12. Для прямого сравнения с результатами подвыборки ESS-2012 эффекты межуровневого взаимодействия введены только для экономического неравенства и межпоколенческого воспроизводства достижений. Эти эффекты, как правило, оказываются статистически незначимыми. Таким образом, гипотеза 7 (об опосредованной неравенством взаимосвязи индивидуального благосостояния и политического доверия) не находит эмпирической поддержки для случая выборки из развивающихся и переходных экономик.

Выводы по главе 4

В настоящей главе предпринималась попытка проследить взаимосвязи экономического и «несправедливого» неравенства и политического доверия в развитых и развивающихся / переходных экономиках. Для этого привлечены

¹ Однако, это принципиально расходится с теми выводами, что мы получили ранее по России.

данные двух социологических опросов за два выбранных года (ESS-2012 и LiTS-2016).

Рассуждая на тему соответствующих взаимосвязей, можно прийти к неоднозначным заключениям. С одной стороны, обнаруживается строгая отрицательная корреляция экономического и «несправедливого» неравенства и политического доверия в развитых европейских государствах. В то же время видно, что на пространстве постсоветских республик и других развивающихся / переходных экономик экономическое неравенство и «несправедливое» неравенство не находятся в тесной взаимосвязи с политическим доверием. По аналогии с другими учеными мы объясняем полученный результат проявлением широкого пространства факторов: ожиданиями будущего роста доходов (и сокращения неравенства), идеологическими предпочтениями и ценностными установками, представлениями о справедливости сложившегося распределения доходов, возникновением разрыва между субъективными и объективными оценками неравенства¹. Таким образом, гипотезы 4 и 5 (об умеренно отрицательных взаимосвязях неравенства и политического доверия) находят ограниченную эмпирическую поддержку.

Также мы видим, что более надежным коррелятом политического доверия в развивающихся / переходных экономиках являются субъективные представления о равенстве возможностей: чем выше вера в то, что в основе жизненного успеха лежат усилия и навыки, тем выше уровень политического доверия населения. Это позволяет нам верифицировать гипотезу 6 (для подвыборки LiTS-2016)

Далее обнаруживается, что большую приверженность власти демонстрируют обеспеченные домохозяйства, домохозяйства, относящие себя к привилегированной или зажиточной части общества. Это характерно как для

¹ Alesina A., La Ferrara E. Preferences for redistribution in the land of opportunities // Journal of Public Economics. – 2005. – Vol. 89; Ravallion M., Lokshin M. Identifying welfare effects from subjective questions // *Economica*. – 2001. – Vol. 68. – pp. 335-357; Гимпельсон В.Е., Чернина Е.М. Положение на шкале доходов и его субъективное восприятие // Журнал НЭА. – 2020. – №2. – С. 30-56.

развитых, так и для развивающихся / переходных экономик¹. Кроме того, в развитых европейских государствах взаимосвязь индивидуального благосостояния и политического доверия опосредована уровнем экономического и «несправедливого» неравенства. Такой результат позволяет нам верифицировать гипотезу 7. Мы склонны объяснять полученный результат по-разному. Во-первых, проявлением морально-этических принципов. В частности, мы допускаем, что индивидами в развитых европейских странах движет не только чувство наживы, но и предписанные моральные стандарты. Во-вторых, неприятием неравенства со стороны обеспеченных групп населения – последнее может отрицательно сказаться на общем спросе на продукцию, качестве человеческого капитала, производительности труда и др. В-третьих, чувством страха обеспеченных групп населения перед негативными экстерналиями неравенства в виде роста преступности и дестабилизации внутри страны.

Наконец, наше исследование показало, что в развитых европейских странах связь между экономическим неравенством и политическим доверием слабо зависит от уровня социально-экономической мобильности. Таким образом, мы находим ограниченное подтверждение гипотезе 8.

¹ Для развивающихся / переходных экономик тестируется только связь между субъективными оценками индивидуального благосостояния и политическим доверием.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическое неравенство может быть представлено как неравное распределение условий, ресурсов и результатов экономической деятельности, а формами последнего являются неравенство доходов, потребления и богатства населения. Предпочтение исследования неравенства доходов в современной литературе объясняется тем, что доходы легче и надежнее измерить, однако, неравенство доходов недостаточно информативно.

В последние годы наблюдается относительно оптимистичная картина в части динамики глобального экономического неравенства – оно последовательно снижается после продолжительного периода роста и нахождения на плато. Объяснение тому – опережающий рост доходов густонаселенных экономик, в частности Китая и Индии. Снижение глобального неравенства происходило на фоне нарастания неравенства внутри стран. Эта тенденция касается как развитых, так и развивающихся экономик. Причиной роста неравенства внутри стран стал смещенный в пользу квалифицированных работников технологический прогресс.

Попытки качественно осмыслить экономическое неравенство привели к выделению двух его типов: «справедливого» и «несправедливого» неравенства. Одним из подходов к изучению «несправедливого» неравенства является подход, развиваемый в рамках концепции неравенства возможностей. Последнее представляет собой неравенство, которое объясняется действием неподконтрольных индивиду сил. Другой концепцией, объясняющей «несправедливое» неравенство, является концепция относительной межпоколенческой мобильности. Она устанавливает силу взаимосвязи достижений детей и их родителей. Таким образом, и неравенство возможностей, и ограниченную относительную межпоколенческую мобильность можно рассматривать в качестве прокси (альтернативных проявлений) «несправедливого» неравенства. Также выясняется, что проявление факторов обстоятельств и усилий во многом зависит от состояния

институтов. В странах со слабой институциональной средой баланс сильнее смещается в сторону факторов обстоятельств.

Для разграничения неравенства возможностей и неравенства усилий используются два статистических метода – непараметрический и параметрический. Каждый из них по-своему решает задачу выделения неравенства возможностей из экономического неравенства. При этом предпочтение одного метода другому исходит из доступности представительных микроэкономических данных. Оценки относительной межпоколенческой мобильности рассчитываются корреляционно-регрессионным методом на основе данных микроэкономических опросов.

Доверие и политическое доверие являются важнейшими образованиями, определяющими направление общественного развития. В литературе предлагается ряд конкурирующих концепций и теорий происхождения политического доверия. Культурологическая теория настаивает на том, что в разных странах и культурах уровень политического доверия существенно различается. Объясняется это тем, что политическое доверие является проекцией менее и более генерализованного межличностного доверия, усвоенного в ранний период социализации. Институциональная теория утверждает об эндогенности политического доверия – оно зависит от качества и эффективности политических институтов, их полезности для членов общества. Макротеории считают, что политическое доверие есть коллективное свойство и достижение, микротеории, напротив, связывают политическое доверие с индивидуальными особенностями социализации, уникальностью накопленного политического и экономического опыта, обстоятельствами жизни и ценностными установками индивидов. При этом большую эмпирическую поддержку находит синтез микро- и институциональной теорий происхождения политического доверия.

Преобладающий взгляд на определение и истоки политического доверия хорошо согласуется с моделями теории общественного выбора:

политического голосования, политического рентоискательства, политического оппортунизма и др.

Выясняется, что богатые и демократические страны не всегда характеризуются высокими уровнями политической лояльности и доверия населения. Скорее, напротив, странами-лидерами в этом рейтинге являются авторитарные режимы, что объясняется боязнью критического мышления в таких странах, особой «преданностью» политическому режиму, культурно-языковыми различиями в восприятии и трактовке политического доверия. Исследования также говорят о том, что в разных странах и режимах факторы политического доверия имеют неодинаковый вес. В более авторитарных режимах на первый план выходят факторы социальной стабильности, суверенитета, политического и культурного консерватизма, экономического роста. В либеральных демократиях особенное значение отводится соблюдению базовых демократических принципов.

Мы предлагаем несколько классификаций факторов политического доверия. В одной из них факторы политического доверия разнятся на две укрупненные группы: микроуровневые (объективное или воспринимаемое благосостояние домохозяйства, демографические характеристики респондента, интенсивность пользования СМИ, межличностное доверие и др.) и макроуровневые (ВВП на душу населения, уровень безработицы, уровень экономического неравенства и др.). Анализ микро- и макроуровневых факторов политического доверия приводит нас к неоднозначным результатам. Главным образом это касается взаимосвязей политического доверия и индивидуального благосостояния, а также политического доверия и экономического неравенства. В другой классификации мы выделяем социотропные (связанные с состоянием внешней среды) и эгоцентрические (связанные с личным благосостоянием), ретроспективные (относящиеся к прошлому) и перспективные (основанные на ожиданиях относительно будущего) факторы политического доверия.

Исследование взаимосвязей представлений о благосостоянии, состоянии институциональной среды и политического доверия в России позволяет сформулировать ряд важных выводов.

Во-первых, российская модель политического доверия может быть классифицирована как иерархическая (когда верхним этажам власти доверяют больше, чем нижним), в противовес более распространенной пирамидальной модели политического доверия, что объясняется проявлением широкого набора факторов: от политического контроля «центра» над ключевыми СМИ до культурного консерватизма и патерналистских установок российских домохозяйств.

Во-вторых, мы заключаем, что у российского президента и других уровней власти разные группы лояльности. Большее доверие российскому президенту демонстрируют домохозяйства, находящиеся на нижних децилях по шкале субъективного богатства. Для других же уровней власти мы не находим значимой взаимосвязи между субъективным децилем богатства и доверием. Между тем, мы видим, что доверие федеральному правительству, региональным правительствам и местным администрациям демонстрируют домохозяйства, удовлетворенные своим финансовым положением.

В-третьих, социотропный канал доминирует в российской модели политического доверия. Такой результат мы объясняем тем, что российские домохозяйства могут проецировать положительные изменения во внешней среде на динамику личного благосостояния. Анализ взаимосвязей эгоцентрических переменных и политического доверия приводит нас к следующим выводам. Мы находим, что большее доверие президенту и федеральному правительству проявляют как домохозяйства-аутсайдеры (чье воспринимаемое материальное положение ухудшилось), так и домохозяйства-пессимисты (ожидающие негативную динамику субъективного благосостояния в будущем). Отмеченный парадокс можно объяснить тем, что российские домохозяйства не возлагают ответственность за «взлеты» и «провалы» в личном благосостоянии на верхние этажи власти, особенно на

президента. Также он может быть связан с патернализмом, ожиданием помощи со стороны государства, провозглашающего и реализующего политику борьбы с бедностью в том числе через перераспределение доходов.

Помимо этого, мы тестируем проявление «туннельного эффекта», когда обнадеживающие сигналы о росте благосостояния в будущем заставляют домохозяйства-аутсайдеры проявлять лояльность и терпимость по отношению к действующим органам власти. И находим некоторые свидетельства проявления «туннельного эффекта» в модели доверия местным администрациям.

В-четвертых, хорошо видно, что значение факторов доверия неоднородно между уровнями российской власти. Преобладающими факторами доверия российскому президенту являются позитивные изменения в политической и институциональной сфере. Экономические реформы доминируют в моделях доверия другим органам российской власти (федеральное правительство, нижние уровни исполнительной власти). Мир и стабильность является надежным коррелятом доверия российскому президенту, для местных администраций ключевое значение приобретает поддержание общественного порядка. Также следует остановиться на корреляциях активности пользования различными социальными медиа для получения информации о событиях в стране и за рубежом и политического доверия. Так, интенсивное использование Интернета для поиска и получения политической и прочей информации значимо негативно коррелирует с политическим доверием, при этом активное использование ТВ и радио с аналогичной целью способствует росту доверия российскому президенту.

В-пятых, становится ясно, что восприятие состояния институтов играет значимую роль в российских моделях политического доверия. Чем выше восприятие коррупции в органах власти, тем ниже оказываемое им доверие. Эффективность органов власти положительно коррелирует с политическим доверием.

Исследование взаимосвязей экономического неравенства, «несправедливого» неравенства и политического доверия в странах с разными социально-экономическими условиями и институциональной средой позволяет сформулировать следующие выводы.

В развитых европейских государствах выявлена строгая отрицательная взаимосвязь объективного экономического неравенства, альтернативных проявлений «несправедливого» неравенства и политического доверия. Однако на пространстве постсоветских республик и других развивающихся / переходных экономик объективное неравенство не находится в тесной взаимосвязи с политическим доверием. Мы объясняем это влиянием широкого круга факторов, таких как: идеологические предпочтения, культурные и ценностные установки домохозяйств, ожидания будущего роста доходов (и сокращения неравенства), представления о справедливости сложившегося распределения доходов, существование разрыва между субъективными и объективными оценками неравенства.

В развитых экономиках большее доверие власти демонстрируют объективно и субъективно богатые домохозяйства. В этих же странах взаимосвязь индивидуального благосостояния (как объективного, так и воспринимаемого) и политического доверия опосредована уровнем экономического и «несправедливого» неравенства. Это значит, что в странах с высоким неравенством обнаруживается сближение уровней политического доверия домохозяйств, различающихся по уровню благосостояния (как объективного, так и воспринимаемого). Мы объясняем полученный результат тремя причинами: влиянием морально-этических принципов; восприятием богатыми домохозяйствами возможных негативных макро- и микроэкономических экстерналий неравенства (снижения спроса на продукцию, ухудшения качества человеческого капитала, сокращения производительности труда); страхом обеспеченных групп населения перед негативными политическими и правовыми экстерналиями неравенства в виде роста преступности и дестабилизации внутри страны. В развивающихся /

переходных экономиках большее доверие власти проявляют удовлетворенные финансовым положением домохозяйства и домохозяйства, относящие себя к верхним децилям по шкале субъективного богатства. Это частично расходится с теми выводами, которые мы получили по России.

Выявлена строгая положительная корреляция воспринимаемого уровня равенства возможностей и политического доверия в развивающихся / переходных экономиках. Иными словами, в этих странах политическое доверие укрепляется, когда растет уверенность населения в том, что в основе жизненного успеха лежат усилия и навыки, а не жизненные обстоятельства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аткинсон Э. Что такое «Неравенство», и можем ли мы его преодолеть? // Экономическая социология. – 2017. – Т. 18 (2).
2. Аузан А. «Эффект колеи». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития – эволюция гипотез // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2015. – №1.
3. Барсукова С., Леденева А. От глобальной коррупционной парадигмы к изучению неформальных практик: различие в подходах аутсайдеров и инсайдеров // Вопросы экономики. – 2014. – № 2. – С. 118-132.
4. Белянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни. М.: Фонд «Либеральная миссия». – 2010. – 164 с.
5. Брызгалин В.А., Никишина Е.Н. Существует ли региональная социокультурная специфика в России? Возможности использования социокультурного подхода в экономике // Вопросы экономики. – 2020. – С. 108-126.
6. Гимпельсон В.Е., Чернина Е.М. Положение на шкале доходов и его субъективное восприятие // Журнал НЭА. – 2020. – №2. – С. 30-56.
7. Давыборец Е.Н. «Феномен» доверия президенту России // Социологические исследования. – 2016. – Т. 11. – С. 107-113.
8. Денисова И. Неравенство может стимулировать развитие, но вырваться из ловушки бедности трудно // HSE Daily. – 2022.
9. Денисова И. Неравенство, качество институтов и спрос на перераспределение доходов: о чем говорят данные опросов населения в посткоммунистических странах // Журнал НЭА. – 2013. – № 2 (18).
10. Заостровцев А.П., Матвеев В.В. Почему избиратели голосуют? Теоретические концепции и экспериментальные результаты // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2021. – Т. 52. – № 4. – С. 204-226.
11. Заостровцев А.П. О рациональной иррациональности // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2017. – № 1. – С. 151-156.

12. Капелюшников Р.И. Неравенство: как не примитивизировать проблему // Вопросы экономики. – 2017. – № 4. – С. 117-139.
13. Карцева М., Кузнецова П. Справедливое и несправедливое неравенство в России: оценка вклада неравенства возможностей в неравенство доходов // Прикладная эконометрика. – 2020. – С. 5-31.
14. Козырева П.М., Смирнов А.И. Политическое доверие в России: некоторые особенности и проблема оптимальности // Вестник Института социологии. – 2015. – Т. 1(12). – С. 79-99.
15. Латов Ю.В. Институциональное доверие как социальный капитал в современной России (по результатам мониторинга) // Полис. Политические исследования. – 2021. – № 5. – С. 161-175.
16. Лукин В.Н., Мусиенко Т.В. Концепция доверия в теориях политической культуры: линии критического анализа // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. – 2014. – №3(51).
17. Любимов И. Неравенство и экономический рост: теоретические аспекты зависимости. М.: РАНХГИС, 2016.
18. Малкина М. Институциональные основы неравенства доходов в современной экономике // Journal of Institutional Studies. – 2016. – Т. 8(1). – С. 100-120.
19. Малкина М.Ю., Овчинников В.Н., Холодилин К.А. Институциональные факторы политического доверия в современной России // Journal of Institutional Studies. – 2020. – Т. 12(4). – С. 77-93.
20. Малкина М., Овчинников В. Роль факторов обстоятельств в дифференциации оплаты труда россиян // Journal of Institutional Studies. – 2022. – Т. 14(2). – С. 81-95.
21. Москвин Л.Б. Доверие как важнейшая предпосылка согласия в обществе // Согласие в обществе как условие развития современной России (политические и социальные аспекты) / Отв. ред. О. М. Михайлёнок. М.: Институт социологии РАН. – 2011. – С. 67-78.

22. Ниворожкина Л. Скрытые доходы домохозяйств: опыт эмпирического анализа // Terra Economicus. – 2016. – Т. 14. – № 4. – С. 42-53.
23. Ниворожкина Л., Арженовский С. Оценка скрытых доходов домохозяйств с учетом длительности периода измерения // Финансовые исследования. – 2020. – №3 (68). – С. 27-39.
24. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Постсоветское институциональное развитие: в поисках выхода из колеи власти-собственности // Мир России. Социология. Этнология. – 2015. – №2.
25. Нуреев Р. Теория общественного выбора. Учебно-методическое пособие. Глава 9. Экономика бюрократии // Вопросы экономики. – 2003. – С. 135-157.
26. Нуреев Р. Теория общественного выбора. Учебно-методическое пособие. Глава 11. Политический деловой цикл и его особенности в современной России // Вопросы экономики. – 2003. – С. 135-157.
27. Овчарова Л.Н., Попова Д.О., Рудберг А.М. Декомпозиция факторов неравенства доходов в современной России // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2016. – № 3(31). – С. 170-186.
28. Селигмен А. Проблема доверия. Перевод с англ. М.: Идея-Пресс. – 2002. – 256 с.
29. Социальное неравенство и дифференциация потребления домохозяйств в постсоветской России // Проблемы социального равенства и справедливости в России и Китае: [монография] / М. К. Горшков [и др.]; Отв. ред. М. К. Горшков, П. М. Козырева, Ли Пэйлинь, М. Ф. Черныш; ФНИСЦ РАН. – М.: Издательство Новый Хронограф. – 2021. – С. 181-209.
30. Терин Д. Конструкция политического доверия в России: эффективность и справедливость политических институтов // Социологический журнал. – 2018. – Т. 24(2). – С. 90-109.
31. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 39-49.

32. Шевяков А., Кирута А. Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи: монография, Учреждение Российской академии наук Института социологии и экономики проблем народонаселения РАН. М.: М-Студио, 2009.
33. Aalberg T. *Achieving Justice: Comparative Public Opinions on Income Distribution*. Brill Academic Publisher. Leiden, 2003.
34. Alesina A., La Ferrara E. Who Trusts Others? // *Journal of Public Economics*. – 2002. – Vol. 85(2). – pp. 207-234.
35. Alesina A., La Ferrara E. Preferences for redistribution in the land of opportunities // *Journal of Public Economics*. – 2005. – Vol. 89.
36. Alesina A., Rodrik D. Distributive Politics and Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. – 1994. – Vol. 109(2). – pp. 65-90.
37. Allison P. Measures of Inequality // *American Sociological Review*. – 1978. – Vol. 43(6). – pp. 865-880.
38. Aiyar S., Ebeke C. Inequality of Opportunity, Inequality of Income and Economic Growth // *IMF Working Papers No. 034*. – 2019.
39. Anderson C. Economic Voting and Political Context: A Comparative Perspective // *Electoral Studies*. – 2000. – Vol. 19(2). – pp. 151-170.
40. Arneson R. Equality and equal opportunity for welfare // *Philosophical Studies*. – 1989. – Vol. 56(1). – pp. 77-93.
41. Atkinson A. On the measurement of inequality // *Journal of Economic Theory*. – 1970. – Vol. 2(3). – pp. 244-263.
42. Atkinson A., Bourguignon F. Introduction: income distribution today. In: Atkinson A., Bourguignon F. (Eds.), *Handbook of income distribution*. Oxford, 2015.
43. Attanasio O., Pistaferri L. Consumption Inequality // *Journal of Economic Perspectives*. – 2016. – Vol. 30(2). – pp. 3-28.
44. Autor D., Kearney M. Trends in US wage inequality: Revising the revisionists // *Review of Economics and Statistics*. – 2008. – Vol. 90. – No. 2. – pp. 300-323.

45. Barro R. Inequality, Growth, and Investment // NBER Working Paper 7038. – 1999.
46. Barro R. Inequality and Growth in a Panel of Countries // Journal of Economic Growth. – 2000. – Vol. 5(1). – pp. 5-32.
47. Becker G., Tomes N. An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility // Journal of Political Economy. – 1979. – Vol. 87(6). – pp. 1153-89.
48. Beyer H., Rojas P., Vergara R. Trade liberalization and wage inequality // Journal of Development Economics. – 1999. – Vol. 59(1). – pp. 103-123.
49. Björklund A. A Comparison of Actual Distributions of Actual and Lifetime Incomes: Sweden 1951-1989 // Review of Income and Wealth. – 1993. – Vol. 39. – No. 4. – pp. 377-386.
50. Blundell R., Pistaferri L., Saporta-Eksten I. Consumption inequality and family labor supply // American Economic Review. – 2016. – Vol. 106(2). – pp. 387-435.
51. Bourguignon F., Ferreira F., Menéndez M. Inequality of Opportunity in Brazil // The Review of Income and Wealth. – 2007. – Vol. 53(4). – pp. 585-618.
52. Bratton M., Mattes R. Support for Democracy in Africa: Intrinsic or Instrumental? // British Journal of Political Science. – 2001. – Vol. 31(3). – pp. 447-74.
53. Brunori P., Ferreira F., Peragine V. Inequality of Opportunity, Income Inequality and Economic Mobility Some International Comparisons // The World Bank Policy Research Working Paper 6304. – 2013.
54. Brunori P. The Perception of Inequality of Opportunity in Europe // The Review of Income and Wealth. – 2017. – Vol. 63(3). – pp. 464-491.
55. Buchanan J., Tullock G. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. – 1962.
56. Budría S., Díaz-Giménez J., Quadrini V., Ríos-Rull J. New Facts on the Distributions of Earnings, Income and Wealth in the US // Federal Reserve Bank Minneapolis Quarterly Review. – 2002. – Vol. 26(3). – pp. 2-35.

57. Carranza R. Upper and Lower Bound Estimates of Inequality of Opportunity: A Cross-National Comparison for Europe // *Review of Income and Wealth* (forthcoming).
58. Catterberg G., Moreno A. The Individual Bases of Political Trust: Trends in New and Established Democracies // *International Journal of Public Opinion Research*. – 2006. – Vol. 18(1). – pp. 31-48.
59. Campbell J., Dettrey B., Yin H. The theory of conditional retrospective voting: Does the presidential record matter less in open-seat elections? // *Journal of Politics*. – 2010. – Vol. 72. – pp. 1083-1095.
60. Ceron A. Internet, News, and Political Trust: The Difference Between Social Media and Online Media Outlets // *Journal of Computer-Mediated Communication*. – 2015. – Vol. 20. – pp. 487-503.
61. Chang J., Ram R. Level of Development, Rate of Economic Growth and Income Inequality // *Economic Development and Cultural Change*. – 2000. – Vol. 48(4). – pp. 787-799.
62. Chang E., Chu Y. Corruption and Trust: Exceptionalism in Asian democracies? // *Journal of Politics*. – 2006. – Vol. 68(2). – pp. 259-271.
63. Chancel L., Piketty T. Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence And Mutation Of Extreme Inequality // *Journal of the European Economic Association*. – 2021. – Vol. 19(6). – pp. 3025-3062.
64. Checchi D., Peragine V. Inequality of Opportunity in Italy // *The Journal of Economic Inequality*. – 2010. – Vol. 8. – pp. 429-450.
65. Checchi D., Peragine V., Serlenga L. Fair and Unfair Income Inequalities in Europe // *IZA Discussion Papers 5025, Institute of Labor Economics (IZA)*. – 2010.
66. Clarke H., Stewart M. Prospecions, Retrospections and Rationality: The ‘Bankers’ Model of Presidential Approval Reconsidered // *American Journal of Political Science*. – 1994. – Vol. 38. – pp. 1104-1123.
67. Clarke G., Xu L., Zou H. Finance and Income Inequality: Test of Alternative Theories // *World Bank Policy Research Working Paper 2984*. – 2003.

68. Clarke H., Sanders D., Stewart M., Whiteley P. *Political Choice in Britain*. Oxford University Press, 2004.
69. Cohen G. On the currency of egalitarian justice // *Ethics*. – 1989. – Vol. 99. – pp. 906-944.
70. Corak M. Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility // *Journal of Economic Perspectives*. – 2013. – Vol. 27(3). – pp. 79-102.
71. Cowell F. Measurement of inequality. In: Atkinson A., Bourguignon F. (Eds.), *Handbook of Income Distribution*, Chapter 2. Amsterdam, 2000, pp. 87-166.
72. Cowell F. *Income Distribution and Inequality* // LSE STICERD Research Paper. – 2009. – No. DARP 94.
73. Della Porta D. *Social Capital, Beliefs in Government, and Political Corruption*. In *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?* Princeton University Press, 2000.
74. Doerrenberg P., Peichl A. *The Impact of Redistributive Policies on Inequality in OECD Countries* // IZA Discussion Papers No 6505. – 2012.
75. Downs A. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Row. – 1957.
76. Duch R., Stevenson R. *The Economic Vote: How Political and Economic Institutions Condition Election Results*. Cambridge University Press, 2008.
77. Durlauf S. A Theory of Persistent Income Inequality // *Journal of Economic Growth*. – 1996. – Vol. 1(1). – pp. 75-93.
78. Dworkin R. What is equality? Part one: Equality of welfare // *Philosophy and Public Affairs*. – 1981. – Vol. 10. – pp. 185-246.
79. Easton D. *A Framework for Political Analysis*. Prentice Hall. NJ. – 1965.
80. Edlin A., Gelman A., Kaplan N. Voting As A Rational Choice // *Rationality and Society* – 2007. – Vol. 19(3). – pp. 293-314.

81. Enders C., Tofighi D. Centering Predictor Variables in Cross- Sectional Multilevel Models: A New Look at an Old Issue // *Psychological Methods*. – 2007. – Vol. 12(2). – pp. 121-138.
82. Erkel P., Van der Meer T. Macroeconomic performance, political trust and the Great Recession: A multilevel analysis of the effects of within-country fluctuations in macroeconomic performance on political trust in 15 EU countries, 1999–2011 // *European Journal of Political Research*. – 2016. – Vol. 55. – pp. 177-197.
83. Feddersen T. Rational Choice Theory and the Paradox of Not Voting // *Journal of Economic Perspectives*. – 2004. – Vol. 18(1). – pp. 99-112.
84. Feenstra R., Hanson G. Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages // *NBER Working Papers* 5121. – 1995.
85. Feldman S. Economic Self-Interest and Political Behavior // *American Journal of Political Science*. – 1982. – Vol. 26(3). – pp. 446-466.
86. Ferreira F., Gignoux J. The measurement of inequality of opportunity: theory and an application to Latin America // *The Review of Income and Wealth*. – 2011. – Vol. 57(4). – pp. 622-657.
87. Ferreira F. Inequality an Economic Performance: A Brief Overview to Theories of Growth and Distribution.
88. Festenstein M. Political Trust, Commitment and Responsiveness // *Political Studies*. – 2020. – Vol. 68(2). – pp. 446-462.
89. Fiorina M. *Retrospective Voting in American National Elections*. Yale University Press, 1981.
90. Fleurbaey M. Three solutions for the compensation problem // *Journal of Economic Theory*. – 1995. – Vol. 65. – pp. 505-521.
91. Fowler J. Altruism and Turnout // *Journal of Politics*. – 2006. – Vol. 68(3). – pp. 674-683.
92. Frederickson G., Frederickson D. Public Perceptions of Ethics in Government // *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. – 1995. – Vol. 537(1). – pp. 163-172.

93. Frederiksen A. Poulsen O. Increasing Income Inequality: Productivity, Bargaining and Skill-Upgrading // University of East Anglia Applied and Financial Economics Working Paper Series 006, School of Economics, University of East Anglia, Norwich, UK. – 2010.
94. Fuest C., Niehues J., Peichl A. The Redistributive Effects of Tax Benefit Systems in the Enlarged EU // IZA Discussion Papers No 4520. – 2010.
95. Fukuyama F. The trust. In: Inozemtsev V.L. (Eds.), New postindustrial wave in the West. Anthology. Moscow: Academia. – 1999. – pp. 123-162. (In Russian.)
96. Gimpelson V., Triesman D. Misperceiving Inequality // Economics and Politics. – 2018. – Vol. 30(1). – pp. 27-54.
97. Goldin C., Katz L. The Race between Education and Technology. Harvard University Press. Harvard. – 2008.
98. Goldberg, P., Pavcnik, N. Distributional effects of globalization in developing countries // Journal of Economic Literature. – 2007. – Vol. 45. – No. 1. – pp. 39-82.
99. Goubin S., Hooghe M. The Effect of Inequality on the Relation between Socioeconomic Stratification and Political Trust in Europe // Social Justice Research. – 2020. – Vol. 33(2). – pp. 219-247.
100. Gustavsson M., Jordahl H. Inequality and Trust in Sweden: Some Inequalities are More Harmful than Others // Journal of Public Economics. – 2008. – Vol. 92(1-2). – pp. 348-365.
101. Han J., Liu R., Zhang J. Globalization and wage inequality: Evidence from the 1988-2005 Chinese Urban Household Survey. 2010. University of Alberta, Canada.
102. Hanson G., Harrison A. Trade Liberalization and Wage Inequality in Mexico // ILR Review. – 1999. – Vol. 52(2). – pp. 271-288.
103. Hetherington M. Why trust matters: Declining political trust and the demise of American liberalism. Princeton University Press. NJ. – 2005.

104. Hibbs D. Political Parties and Macroeconomic Policy // *American Political Science Review*. – 1977. – Vol. 71. – pp. 1467-87.
105. Higgins M., Williamson J. Explaining Inequality the World Round: Cohort Size, Kuznets Curves, and Openness // *NBER Working Paper 7224*. – 1999.
106. Hirschman A. The changing tolerance for income inequality in the course of economic development, with a mathematical appendix by Michael Rothschild // *Quarterly Journal of Economics*. – 1973. – Vol. 87. – pp. 544-566.
107. Hofmann D., Gavin M. Centering Decisions in Hierarchical Linear Models: Implications for Research in Organizations // *Journal of Management*. – 1998. – Vol. 24(5). – pp. 623-641.
108. Hooghe M., Okolikj M. The long-term effects of the economic crisis on political trust in Europe: Is there a negativity bias in the relation between economic performance and political support? // *Comparative European Politics*. – 2020. – Vol. 18. – pp. 879-898.
109. Hu A. On the relationship between subjective inequality and generalized trust // *Research in Social Stratification and Mobility*. – 2017. – Vol. 49. – pp. 11-19.
110. Hutcheson D., Petersson B. Shortcut to Legitimacy: Popularity in Putin's Russia // *Europe-Asia Studies*. – 2016. – Vol. 68(7). – pp. 1107-1126.
111. Ibragimova Z., Frants M. Measuring Inequality of Opportunity: Does Inequality Index Matter? // *Statistics and Economy Journal*. – 2021. – 101 (1).
112. Jenkins S., Van Kerm P. The measurement of economic inequality In: Salverda W., Nolan B., Smeeding T. (Eds.), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford University Press, 2009.
113. Kapstein E., Milanovic B. Responding to Globalization: Social Policy in Emerging Market Economies // *Global Social Policy*. – 2001. – Vol. 1(2).
114. Karakoc E. Economic inequality and its asymmetric effect on civic engagement: evidence from post-communist countries // *European Political Science Review*. – 2013. – Vol. 5. – pp. 197-223.

115. Katz L. Trade and wages, reconsidered: Comments and discussion // *Brookings Papers on Economic Activity*. – 2008. – pp. 143-149.
116. Keele L. Social Capital and the Dynamics of Trust in Government // *American Journal of Political Science*. – 2007. – Vol. 51(2). – pp. 241-254.
117. Keister L.A. *Wealth in America: Trends in Wealth Inequality*. Cambridge, Cambridge University Press, 2000.
118. Kiewiet D., Lewis-Beck M. No Man is an Island: Self-Interest, the Public Interest, and Sociotropic Voting // *Critical Review*. – 2011. – Vol. 23(3). – pp. 303-319.
119. Kinder D., Kiewiet D. Sociotropic Politics: The American Case // *British Journal of Political Science*. – 1981. – Vol. 11(2). – pp. 129-161.
120. Knack S., Keefer P. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – Vol. 112(4). – pp. 1251-1288.
121. Krieckhaus J., Son B., Bellinger N., Wells J. Economic Inequality and Democratic Support // *The Journal of Politics*. – 2013. – Vol. 76(1). – pp. 139-151.
122. Krueger D., Perri F. Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? Evidence and Theory // *Review of Economic Studies*. – 2006. – Vol. 73(1). – pp. 163-193.
123. Krugman P. Trade and wages, reconsidered // *Brookings Papers on Economic Activity*. – 2008. – pp. 103-137.
124. Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality // *The American Economic Review*. – 1955. – Vol. 45(1). – pp. 1-28.
125. Lakner C., Milanovic B. Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession // *World Bank Policy Research Working Paper No. 6719*. – 2013.
126. Leamer E. *The Heckscher-Ohlin Model In Theory And Practice* // *Princeton Studies In International Finance*. – 1995. – No. 77.

127. Lee D., Chang C., Hur H. Economic Performance, Income Inequality and Political Trust: New Evidence from a Cross-National Study of 14 Asian Countries // *Asia Pacific Journal of Public Administration*. – 2020. – Vol. 42(2).
128. Levi M., Stoker L. Political Trust and Trustworthiness // *Annual Review of Political Science*. – 2000. – Vol. 3(1). – pp. 475-507.
129. Levin M., Shilova N. Rentseeking Behavior in Systems with a Complex Structure. – 2016.
130. Lewis-Beck M. Who's the chef? Economic voting under a dual executive // *European Journal of Political Research*. – 1997. – Vol. 31(3). – pp. 315-325.
131. Li L. Reassessing trust in the central government: Evidence from five national surveys // *The China Quarterly*. – 2016. – Vol. 225. – pp. 100-121.
132. Lobbyists, Governments and Public Trust. OECD. – 2014.
133. Lockerbie B. Prospective Voting in Presidential Elections, 1956-1988 // *American Politics Research*. – 1992. – Vol. 20(3).
134. Lockerbie B. Do voters look to the future?: economics and elections. SUNY Press. – 2008.
135. Lorenz M. Methods of Measuring the Concentration of Wealth // *Publications of the American Statistical Association*. – 1905. – Vol. 9(70). – pp. 209-219.
136. Loury G. Intergenerational Transfers and the Distribution of Earnings // *Econometrica*. – 1981. – Vol. 49(4). – pp. 843-67.
137. Mareeva S., Slobodenyuk E., Anikin V. Perceptions of income inequality in Russia // *Baltic RIM Economies Review*. – 2021. – No. 4.
138. Markus G. The Impact of Personal and National Economic Conditions on Presidential Voting, 1956-1988 // *American Journal of Political Science*. – 1992. – Vol. 36(3). – pp. 829-834.
139. Mashali A. Analyzing the relationship between perceived grand corruption and petty corruption in developing countries: case study of Iran // *International Review of Administrative Sciences*. – 2012. – Vol. 78(4).

140. McAllister I. The Economic Performance of Governments. In: Norris P. (Eds.), *Critical Citizens. Global Support for Democratic Governance*. Cambridge University Press. – 1999.
141. McNeish D. Small Sample Methods for Multilevel Modeling: A Colloquial Elucidation of REML and the Kenward-Roger Correction // *Multivariate Behavioral Research*. – 2017. – Vol. 52(5). – pp. 661-670.
142. Medve-Bálint G., Boda Z. The Poorer You Are, the More You Trust? The Effect of Inequality and Income on Institutional Trust in East-Central Europe // *Sociologický Časopis*. – 2014. – Vol. 50(3). – pp. 419-453.
143. Migué J., Bélanger G. Towards a General Theory of Managerial Discretion // *Public Choice*. – 1974. – Vol. 17. – pp. 27-51.
144. Milanovic B. Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now // *World Bank Policy Research Working Paper 6259*. – 2012
145. Milanovic M. *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Harvard University Press. Cambridge, 2016.
146. Mishler W., Rose R. What Are the Origins of Political Trust? Testing Institutional and Cultural Theories in Post-communist Societies // *Comparative Political Studies*. – 2001. – Vol. 34(1). – pp. 30-62.
147. Möring K. The Fixed Effects Approach as Alternative to Multilevel Models for Cross-National Analyses // *GK SOCLIFE Working Paper Series no. 16/2012*. – 2012.
148. Moy P., Scheufele D. Media Effects on Political and Social Trust // *Journalism and Mass Communication Quarterly*. – 2000. – Vol. 77(4). – pp. 744-759.
149. Nadeau R., Lewis-Beck M., Belangér É. Economics and Elections Revisited // *Comparative Political Studies*. – 2013. – Vol. 46(5). – pp. 551-573.
150. Natkhov T., Kozina N. Inequality Of Educational Opportunity in A Cross- Section Of Countries. Empirical Analysis Of 2009 Pisa Data // *HSE Working Papers. WP BRP 07/EDU/2012*.

151. Newton K. Political support: Social capital, civil society and political and economic performance // *Political Studies*. – 2006. – Vol. 54(4). – pp. 846-864.
152. Nordhaus W. The Political Business Cycle // *Review of Economic Studies*. – 1975. – Vol. 42. – pp. 169-189.
153. Olson M. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. – 1965.
154. Oshchepkov A., Shirokanova A. *Multilevel Modeling for Economists: Why, When and How* // HSE Research Program Working Papers Series: Economics. – 2020.
155. Pickett K., James O., Wilkinson R. Income inequality and the prevalence of mental illness: a preliminary international analysis // *J Epidemiol Community Health*. – 2006. – Vol. 60(7). – pp. 646-647.
156. Piketty T. *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press. Cambridge, 2014.
157. Price S., Sanders D. Economic Expectations and Voting Intentions in the UK, 1979–87: A Pooled Cross-section Approach // *Political Studies*. – 1995. – Vol. 43(3). – pp. 451-471.
158. Putnam R. *Den ensamme bowlaren: Den amerikanska medborgarandans upplösning och förnyelse*. – 2001.
159. Ravallion M., Lokshin M. Identifying welfare effects from subjective questions // *Economica*. – 2001. – Vol. 68. – pp. 335-357.
160. Ram R. Level of Economic Development and Income Inequality: Evidence from the Postwar Developed World // *Southern Economic Journal*. – 1997. – Vol. 64(2). – pp. 576-583.
161. Raudenbush S., Bryk A. *Hierarchical Linear Models: Applications and Data Analysis Methods*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications. – 2002.
162. Reutzel F. *Inequality of Opportunity and Support for Democracy: Evidence from Transition Countries* // EBRD Working Paper No. 248. – 2020.
163. Roemer J. *Equality of Opportunity*. Cambridge, Harvard University Press. – 1998.

164. Rothstein B. *The Quality of Government. Corruption, Social Trust, and Inequality in International Perspective*. Chicago, University of Chicago Press. – 2011.
165. Rubin A., Segal D. The effects of economic growth on income inequality in the US // *Journal of Macroeconomics*. – 2015. – Vol. 45(C). – pp. 258-273.
166. Rueda D., Stegmueller D. The Externalities of Inequality: Fear of Crime and Preferences for Redistribution in Western Europe // *American Journal of Political Science*. – 2016. – Vol. 60(2). – pp. 472-489.
167. Sachweh P., Olafsdottir S. The Welfare State and Equality? Stratification Realities and Aspirations in Three Welfare Regimes // *European Sociological Review*. – 2012. – Vol. 28(2). – pp. 149-168.
168. Sandmo A. *The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought* // Discussion Papers. Department of Economics. Norwegian School of Economics. – 2013.
169. Schmalor A., Heine S. Subjective Economic Inequality Decreases Emotional Intelligence, Especially for People of High Social Class // *Social Psychological and Personality Science*. – 2022. – Vol. 13(1). – pp. 210-219.
170. Shi T. *The Cultural Logic of Politics in Mainland China and Taiwan*. Cambridge University Press. Cambridge. – 2014.
171. Solon G. A Model of Intergenerational Mobility Variation over Time and Place. In: *Generational Income Mobility in North America and Europe*, M. Corak (Eds.). Cambridge Univ. Press. – 2004.
172. Stiglitz J. *The price of inequality: How today's divided society endangers our future*. WW Norton & Company. – 2012.
173. Stolper W., Samuelson P. Protection and Real Wages // *Review of Economic Studies*. – 1941. – Vol. 9(1). – pp. 58-73.
174. Trapeznikova I. Measuring income inequality: Summary measures of inequality differ from one another and give different pictures of the evolution of economic inequality over time // *IZA World of Labor*. – 2019.

175. Tversky A., Kahneman D. Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model // *Quarterly Journal of Economics*. – 1991. – Vol. 106(4). – pp. 1039-1061.
176. Tullock G. Efficient Rent Seeking. In: Buchanan, J., Tollison, R. and Tullock G., Eds., *Toward a Theory of Rent Seeking Society*. Texas A and M University Press. – 1980.
177. Tukey J. *Exploratory Data Analysis*. Addison-Wesley. – 1977.
178. Turnbull-Dugarte S. Do opportunistic snap elections affect political trust? Evidence from a natural experiment // *European Journal of Political Research*. – 2023. – 62(1). – pp. 308-325.
179. Uslaner E.M. *Corruption, Inequality, and the Rule of Law: The Bulging Pocket Makes the Easy Life*. Cambridge University Press, New York, 2008.
180. Uslaner E.M. Corruption, the inequality trap, and trust in government. In: Zmerli S., Hooghe M. (Eds.), *Political Trust. Why Context Matters*. Colchester, ECPR Press, 2008, pp. 141-162.
181. Van der Meer T. In What We Trust? A Multi-Level Study into Trust in Parliament as an Evaluation of State Characteristics // *International Review of Administrative Sciences*. – 2010. – Vol. 76(3). – pp. 517-536.
182. Van der Meer T., Te Grotenhuis M., Pelzer B. Influential Cases in Multilevel Modeling: A Methodological Comment // *American Sociological Review*. – 2010. – Vol. 75(1). – pp. 173-178.
183. Van der Meer T. Political Trust and the "Crisis of Democracy". In: Thompson W. (Eds.), *Oxford Research Encyclopedia of Politics*. Oxford University Press. Oxford. – 2017.
184. Wang C. Government Performance, Corruption, and Political Trust in East Asia // *Social Science Quarterly*. – 2016. – Vol. 97(2). – pp. 211-231.
185. Welzel C., Dalton R. *The Civic Culture Transformed*. Cambridge University Press. Cambridge. – 2015.

186. Wood A. Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom // World Bank Economic Review. – 1997. – Vol. 11(1). – pp. 33-57.

187. Wu C., Wilkes R. Local–national political trust patterns: Why China is an exception // International Political Science Review. – 2017. – Vol. 39(4). – pp. 1-19.

188. Zak P., Knack S. Trust and Growth // The Economic Journal. – 2001. – Vol. 111(470). – pp. 295-321.

189. Zmerli S., Castillo J. Income Inequality, Distributive Fairness and Political Trust in Latin America // Social Science Research. – 2015. – Vol. 52. – pp. 179-192.