

КУРС ЛЕКЦИЙ

Социокультурная экономика: как культура влияет на экономику, а экономика — на культуру



А. А. Аузан
Е. Н. Никишина

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В. ЛОМОНОСОВА
Экономический факультет



А. А. Аузан, Е. Н. Никишина

**СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ
ЭКОНОМИКА:
КАК КУЛЬТУРА ВЛИЯЕТ
НА ЭКОНОМИКУ,
А ЭКОНОМИКА —
НА КУЛЬТУРУ**

Курс лекций

Москва
2021

УДК 330.341
ББК 65.011
А93

Авторы:

А. А. Аузан, доктор экономических наук, профессор (лекции 1, 6, 7, 9, 10);
Е. Н. Никишина, кандидат экономических наук (лекции 2–5, 8)

Рецензент:

В. С. Автономов, заслуженный профессор НИУ ВШЭ, член-корреспондент РАН

Аузан А. А.

А93 Социокультурная экономика: как культура влияет на экономику, а экономика — на культуру: курс лекций / А. А. Аузан, Е. Н. Никишина. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2021. — 200 с.

ISBN 978-5-906932-74-7

Почему Россия за XX в. произвела спутник, космический корабль, гидротурбину и атомную станцию, но не смогла сделать конкурентоспособный телевизор, холодильник, автомобиль и персональный компьютер?

На экономику воздействуют не только технологии, наличие или отсутствие ресурсов, но и культура — ценности и поведенческие установки, которыми руководствуются люди в стране. За последние десятилетия экономисты научились не только измерять культуру, оценивать ее влияние на экономические процессы, но и использовать ее специфику как на уровне страны, так и на уровне компаний.

Из сборника лекций к курсу «Социокультурная экономика» вы узнаете, что понимают в экономике под культурой, как ее измеряют и используют, а также как культура может влиять на экономику, а экономика — на культуру.

Курс лекций предназначен для студентов, изучающих социокультурную экономику. Пособие также может использоваться в качестве дополнительных материалов на курсе «Институциональная экономика».

ISBN 978-5-906932-74-7

© Экономический факультет
МГУ имени М. В. Ломоносова, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ЛЕКЦИЯ 1 Введение в социокультурную экономику	7
ЛЕКЦИЯ 2 Измерение культуры	22
ЛЕКЦИЯ 3 Культурное разнообразие	50
ЛЕКЦИЯ 4 Факторы относительной стабильности культуры	70
ЛЕКЦИЯ 5 Факторы относительной изменчивости культуры	89
ЛЕКЦИЯ 6 Влияние культуры на экономику: проблема колеи	108
ЛЕКЦИЯ 7 Можно ли выйти из колеи, детерминированной культурой?	126
ЛЕКЦИЯ 8 Влияние культуры на экономику: возможности использования конкурентных преимуществ, обусловленных культурой	142
ЛЕКЦИЯ 9 Целенаправленное изменение культуры: проектирование промежуточных институтов	160
ЛЕКЦИЯ 10 Целенаправленное изменение культуры: институты социализации	175

ПРЕДИСЛОВИЕ

С самого начала существования экономической науки она основывалась на упрощенной модели человека, стремящегося только к богатству. К этому существу относятся все выводы классической политической экономии А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля и других. Конечно, реальный человек намного сложнее и противоречивее, но про него науки не создашь и никаких выводов не сделаешь. Эту методологическую проблему замечательно описал Джон Стюарт Милль¹. Критики упрощенного подхода классиков, принадлежащие к исторической школе, указывали на другие грани человеческой личности, их связь с историей, географией, религией, но систематизации этих знаний у них не получалось. Дилемма «строгость или реалистичность» благополучно дождалась наших дней. Но в последние десятилетия у нас появились способы измерить неизмеримое и включить недоступные ранее факторы в экономический анализ. Об этих способах и полученных с их помощью результатах пойдет речь в этом курсе лекций. Он посвящен актуальному кругу проблем, связанных с влиянием культуры на экономику. Проблемы эти обсуждаются во всем мире, но в России они особенно злободневны. Вспомним дискуссию о развитии капитализма в России в последние десятилетия XIX в. и, конечно, споры о том, насколько российский человек годится для рыночной экономики, и наоборот. Влияние культуры претендует на то, чтобы объяснить многое в постсоветской эволюции экономики и общества. Авторы курса, подготовленного впервые в нашей стране, — ведущие российские специалисты по социокультурной экономике. Курс построен не только на хорошем знании мирового и российского опыта, но и, что особенно ценно, на результатах многочисленных исследований, предпринятых самими авторами и их коллегами. В курсе охвачены многие основные темы, обсуждаемые в области социокультурной экономики, причем сделано это последовательно и логично, подчеркиваются связи между главами. Привлекает широкая эрудиция авторов, откровенное обсуждение острых проблем, живой и

¹ Милль Дж. С. (2012). Об определении предмета политической экономии и о методе исследования, свойственном ей. *Философия экономики*. Антология / под ред. Д. Хаусмана. М.: Издательство Института Гайдара. 55–76.

увлекательный стиль. Берусь предсказать, что курс лекций А. А. Аузана и Е. Н. Никишиной заинтересует не только студентов экономических и других обществоведческих специальностей, но и более широкий круг читателей. Я смело могу рекомендовать его для применения в качестве основного пособия для спецкурсов, в том числе рассчитанных на посещение студентами разных факультетов.

*Заслуженный профессор НИУ ВШЭ,
член-корреспондент РАН
В. С. Автономов*

ЛЕКЦИЯ 1

ВВЕДЕНИЕ В СОЦИОКУЛЬТУРНУЮ ЭКОНОМИКУ

Это вводная лекция, в которой я постараюсь изложить основные идеи и гипотезы социокультурной экономики, которые дальше будут доказываться. Это будет нечто вроде предисловия к книжке. Многие идеи, конечно, здесь останутся спорными, потому что если бы все можно было изложить в предисловии еще и с доказательствами, то надо было бы писать не предисловие, а маленькую статью. В девяти следующих лекциях обосновывается то, что в этой лекции будет изложено кратко.

Социокультурная экономика — это настоящая тема именно для межфакультетского курса, потому что в этой предметной области, в подходах, которые здесь существуют, могут быть самые разнообразные методологии. В 2016 г. на экономическом факультете МГУ А. С. Кончаловским, Ш. Вебером, С. А. Капковым, В. В. Ивановым и мной был прочитан межфакультетский курс «Культурный код нации: социально-экономическое значение», цель которого была в том, чтобы показать студентам с разных факультетов многообразие подходов к изучению роли культуры. Предлагаемый вашему вниманию межфакультетский курс «Социокультурная экономика» читается на экономическом факультете МГУ с 2018 г. Он основан не только на результатах российских и международных исследований¹, но и на результатах нашей работы по теме в течение более десяти лет, в том числе совместно с коллегами с экономического факультета МГУ и из Института национальных проектов².

¹ Среди российских исследований — работы Ю. В. и Н. В. Латовых, Н. М. Лебедевой, Р. Ш. Меняшева, Л. И. Полищука, В. М. Полтеровича, В. Л. Тамбовцева, А. Н. Татарко, Е. Г. Ясина и др. Среди зарубежных исследований — работы А. Алезина, С. Бегельсдейка, П. Гизо, П. Джулиано, П. Зингалес, Р. Мэйзленд, Л. Сапиенца и др.

² И здесь мы бы хотели отдельно поблагодарить наших коллег Александру Ставинскую и Надежду Припузову, принимавших участие в разработке отдельных материалов к курсу; Асию Бахтигараеву, Виктора Брызгалина, Владислава Вороненко, Наталью Звереву, Антона Золотова, Владимира Иванова, Карину Ионкину, Сергея Трухачева, Шломо Вебера за совместную работу; Владимира Сергеевича Автономова, Николая Алексеевича Никишина и анонимных рецензентов за содержательные комментарии и замечания, наших студентов и близких — за интерес к теме.

Весь курс «Социокультурной экономики» можно изложить с помощью пяти тезисов¹, которые отвечают на вопрос, почему существует новая область науки и почему этим нужно продолжать заниматься.

1. Существуют экономические явления, которые не удастся объяснить другими факторами, кроме культурных.
2. С точки зрения теории неформальных институтов культура — это ценности и поведенческие установки, разделяемые определенным сообществом и медленно меняющиеся во времени.
3. Культура влияет на экономическое развитие, но не детерминирует его. Воздействие культуры устойчиво во времени, но связано с другими факторами.
4. Культура может тормозить или стимулировать экономическое развитие через структуру и уровень транзакционных издержек. Возникновение прироста вследствие снижения транзакционных издержек позволяет трактовать совокупность социокультурных факторов как социальный и культурный капиталы.
5. Использование влияния культуры на экономику возможно также и через изменение структуры социального и культурного капитала посредством прежде всего образования.

Зачем нужны эти тезисы?

Каждый из вас на какой-то фазе своего творческого развития может сказать: «А я открыл новую науку». Приятно быть основателем не просто нового направления в известной науке, а новой научной области! Во-первых, ты сам себе специалист. К тебе все приходят по этому вопросу советоваться, а ты хранишь это сакральное знание, говоришь: «Ты будешь кандидатом, ты будешь доктором наук — будем вместе работать». Но этому естественному человеческому (я бы сказал, не вполне честному) желанию наука должна противостоять. Поэтому, если вы хотите утверждать, что новая научная область сформировалась и что она нужна, вам нужно ответить на несколько вопросов.

Первый вопрос: нужна ли новая научная область? Философы не дадут солгать, что есть такое положение, как «бритва Оккама». Уильям Оккам утверждал, что не надо умножать число сущностей сверх необходимого. Если вы можете объяснить мир уже имеющимися

¹ Аузан А., Бахтигараева А., Золотов А., Никишина Е., Ставинская А. (2016). *Социокультурная экономика*. Доклад на XVII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, 19–22 апреля; Аузан А. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Золотов А. В., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. (2020). Социокультурные факторы в экономике: пройденные рубежи и актуальная повестка. *Вопросы экономики*, (7), 75–91.

сущностями и категориями — делайте это. Каждый из нас может придумать слово (кстати, в работах начинающих исследователей часто можно встретить желание придумать новое слово и тем самым сказать нечто новое в науке). Но это свое слово должно иметь право гражданства. Какое право гражданства? Если мы найдем такие явления, которые нельзя объяснить без новых категорий, — наверное, тогда это новая область.

Дальше надо объяснить, эта новая область — область чего? Она имеет отношение к тому, откуда пришли первооткрыватели? Или это просто случайное совпадение? Может, это область культурологии? Или философии? Если мы не состыкуем эту terra incognita с известными нам материками, будет очень трудно применить опыт, методологию, наработки, которые позволят нам понять что-то и построить нечто толковое. Поэтому нам нужно связать ее с существующими науками в том или ином варианте — это способ транспортировки научного опыта в новую область.

Дальше очень трудный вопрос: какова роль этого понятия? В том случае, если вы преувеличили значение открытия, происходит его вульгаризация, искажение смыслов. Поэтому принципиальный вопрос (третий, который здесь надо себе поставить) состоит в том: культура (*а нас интересует именно отношение культуры к экономике и другим областям*) детерминирует то, что происходит? Тогда да, это «ключ ко всему сущему», это новая философия. Или это один из факторов, который мы до этого не заметили и забыли вписать в экономические формулы? Это разные позиции.

Следующий вопрос: в какой степени этот фактор воздействует на другие явления? Это предмет четвертого тезиса. Если вы говорите, что культура влияет на экономические процессы, то как устроен этот механизм?

И, наконец, последний вопрос: что можно, исходя из этого, сделать? Можно ли менять, например, саму культуру таким образом, чтобы получать экономические эффекты? Или это только внешняя рамка, с которой мы должны считаться и склонить голову?

Обращаю ваше внимание, что за последние 20 лет было много случаев, когда применение экономических методов исследования в праве, политике, истории давало настолько значимые результаты, что их отмечали Нобелевской премией. Правда, были и обратные случаи. Например, образование поведенческой экономики — это приход психологов в экономику, а не экономистов в психологию.

Для классической науки (с XVII до конца XIX в. и начала XX в.) было характерно то, что гармонизация расходящихся областей науки

происходила в голове ученого. Если ученый и не двигал все науки, как И. Ньютон или М. В. Ломоносов, то он по крайней мере понимал их. Позднее эта связка между различными областями знания начала нарушаться.

Обратите внимание, что экономическая теория чрезвычайно долго пользовалась предпосылками о рациональном поведении человека, которые соответствуют уровню знаний до появления аналитической психологии. То есть отставание в предпосылках у экономистов (я беру именно нас, экономистов, чтобы никого не обижать) было больше столетия. То есть З. Фрейда, К. Юнга, Э. Фромма не было для экономистов в XX в.! Отставание, оказалось, преодолели только в конце XX в. Я вас уверяю, что подобные же явления есть и в других науках, когда применяются, например, постулаты экономической теории. Коллеги применяют нередко то, что опровергнуто даже не в прошлом, а в позапрошлом веке. И происходит это из-за того, что науки стали расходящимися знаниями, поскольку основаны на принципе разделения труда. Я не знаю, какая форма познания восторжествует после. Мы, к сожалению, живем в период кризиса формы познания. Междисциплинарная кооперация дает надежду на то, что мы будем воспроизводить более или менее достоверную картину мира.

Теперь я все-таки вернусь к содержанию курса и постараюсь не столько доказать, сколько проиллюстрировать эти пять тезисов, показывая основания нового научного направления. По-английски оно называется *cultural economics*, но в русском, если вы скажете «культурная экономика», то можно предположить, что есть еще «некультурная экономика». Мы не это имели в виду, не положительную коннотацию, поэтому договорились употреблять термин «социокультурная экономика». Главное, что лежит в основе этой конструкции, — утверждение «Культура имеет значение»¹. Теперь позвольте перейти к последовательному изложению.

Тезис 1. Существуют экономические явления, которые не удается объяснить другими факторами, кроме культурных.

Перед вами список, который производит очень противоречивое впечатление. Это список Нобелевских лауреатов и новаторов из России и СССР. Красным отмечены те, кто покинул Россию.

¹ Harrison L. E., Huntington S. P. (2000). *Culture matters: How values shape human progress*. New York: Basic books.

Алексей Абрикосов, Жорес Алферов, Николай Басов, **Иосиф Бродский**, **Иван Бунин**, **Андрей Гейм**, Виталий Гинзбург, Михаил Горбачев, Леонид Канторович, Петр Капица, **Саймон Кузнец**, Лев Ландау, **Василий Леонтьев**, **Илья Мечников**, **Константин Новоселов**, Иван Павлов, Борис Пастернак, **Илья Пригожин**, Александр Прохоров, Андрей Сахаров, Николай Семенов, **Александр Солженицын**, Игорь Тамм, Илья Франк, Павел Черенков, Михаил Шолохов

Почему я беру это как точку отсчета? Это крупномасштабный вопрос. Трудно осуждать людей, которые покинули страну, потому что в определенный исторический период выбор стоял между жизнью и смертью. Достаточно вспомнить знаменитую историю о Питириме Сорокине, который уехал из России и основал первый в мире социологический факультет в Гарвардском университете, и Николае Кондратьеве, знаменитом экономисте. Они подружились в церковно-учительской семинарии в селе Хреново в Костромской губернии. И когда П. Сорокин уехал, а Н. Кондратьев остался, то ему П. Сорокин писал: «Я тебе устрою выезд из страны, спасайся, беги». Н. Кондратьев не успел этого сделать, долго не соглашался, потом в конце концов погиб. Поэтому, когда теперь говорят, что теория больших волн Н. Кондратьева недостроена, не доказана, я отвечаю: «Нечего превращать больших ученых в лагерную пыль — тогда вы получите доказательства».

Во второй половине XX в. этот выбор звучал по-другому. Есть два знаковых высказывания двух очень известных в России литераторов. Виктор Некрасов, автор знаменитой повести «В окопах Сталинграда», увидев поперек Крещатики в Киеве лозунг «Поднимем еще выше роль женщины в социалистическом сельском хозяйстве», сказал: «Лучше умереть от тоски по Родине, чем от ненависти к ней», — и уехал. А Владимир Высоцкий произнес знаменитую фразу противоположного содержания: «Не волнуйтесь — я не уехал, и не надейтесь — я не уеду». Могу сказать, что я живу в этом смысле по формуле Высоцкого. Если говорить об экономике, а не политических условиях, то вопрос должен звучать так: почему многие таланты не находят применения у нас в стране, а прорастают экономическим эффектом за границей?

Как говорил один из моих замечательных учителей, академик Револьд Михайлович Энтов, экономический эффект, который получил Запад благодаря изобретению телевидения нашим соотечественником Владимиром Зворыкиным, равен примерно 20 годовым ВВП нынешней Российской Федерации. Идеи Владимира Зворыкина принесли миру, прежде всего развитым странам, такой огромный эффект — но не здесь, а там!

Нобелевский лауреат Жорес Иванович Алферов своими разработками открыл путь телекоммуникациям как гораздо более крупному явлению, чем телевидение, но эффект этого открытия тоже реализован в США, Китае и Корее и лишь в малой степени — у нас.

А что удастся сделать у нас? Почему у нас в каких-то отраслях все удается до такой степени, что мы мировые лидеры (например, в производстве ядерных реакторов¹), а в каких-то (например, в автопроме²) — отнюдь не так?

Обратите внимание, что различие этих отраслей характерно, потому что во втором случае мы имеем дело со сферой массового производства с жесткими стандартами, с необходимостью соблюдения 142 пунктов инструкций и пр. А в первом случае — как правило, со штучными, уникальными, малосерийными разработками, небольшими сериями.

Вообще говоря, еще писатель Николай Лесков это все описал. Вспомните — Левша блоху-то, конечно, подковал. Но блоха танцевать перестала, а массовое производство механических блох все равно осталось в Англии. То есть эффект Левши состоит в том, что по некоторым причинам (о которых мы будем говорить) существует такой социокультурный профиль нации, который облегчает создание одних результатов и затрудняет создание других. И для нас это чрезвычайно важное знание. Наши конкурентные преимущества сейчас лежат не в той экономике³, которую мы создали, уж тем более не в тех институтах, правилах, которые работают в этой экономике, а в том человеческом потенциале, который имеет свою специфику, свои достоинства и недостатки.

В социологическом опросе, который мы организовали в 2011 г.⁴ для выявления особенностей российских инноваторов, один американский менеджер сказал ключевую фразу: «Если вам нужна одна уникальная вещь, закажите ее у русских. Если вам нужно 10 одинаковых вещей, закажите их где угодно, только не у русских». Это очень короткая менеджерская формулировка того, что мы наблюдаем в особенностях оттока человеческого капитала, когда идеи формируются здесь, а массовое воплощение они получают здесь, только когда это специфическая область. И то, что мы видим по отраслевой структуре, теперь мы это увидели по

¹ По данным The Observatory of Economic Complexity (OEC). URL: <https://oec.world/en/profile/hs92/nuclear-reactors>.

² По данным The Observatory of Economic Complexity (OEC). URL: <https://oec.world/en/profile/hs92/cars>.

³ По данным Всемирного банка, Россия в 2019 г. по показателю ВВП на душу населения находилась примерно на 50-й строчке, по индексу верховенства закона — за 150-й строчкой, по качеству регулирования — за 130-й строчкой, по индексу человеческого капитала в 2020 г. — на 41-й строчке.

⁴ Аузан А., Архангельский А., Лунгин П., Найшуль В. и др. (2011). *Культурные факторы модернизации*. М., СПб.

группам наших собственных умников, которые работают в инновационных секторах трех совершенно разных стран. Откуда это идет?

Есть поговорка про то, что у нас инструкцию к телевизору читают после того, как телевизор сломался. У нас действительно особенности образования, воспитания связаны с тем, что человек очень неохотно совершает набор действий, который ему прописан в положениях. Наша с вами страна за XX в. создала атомную бомбу, спутник, космический корабль, атомную станцию, гидротурбину — и не смогла создать конкурентоспособный легковой автомобиль, телевизор, персональный компьютер. Это факты, которые экономисты обычно объясняют в каждом случае разными причинами. Но культурный фактор позволяет объяснить их все одновременно.

Тезис 2. С точки зрения теории неформальных институтов культура — это ценности и поведенческие установки, разделяемые определенным сообществом и медленно меняющиеся во времени.

А почему, собственно, экономисты занялись культурой, а не культурологи экономикой? Я представляю кафедру прикладной институциональной экономики и новую институциональную экономическую теорию. За последние 30–40 лет это очень развившееся направление. Так вот, в институциональной теории есть дверца, которая явно ведет в сторону культуры. В других направлениях экономической теории, честно скажу, я таких лазов и дверей не заметил. Институциональные экономисты различают институты формальные и неформальные¹.

Институт — это правило с определенным механизмом поддержания. И для нас, экономистов, в отличие от, например, уважаемых юристов, важнее всего, почему это правило соблюдают. Правилами, институтами занимаются и юристы, и социологи, и политологи. Но для экономистов самое главное, как выражались отцы-основатели институциональной теории, — *working rules* — почему эти правила работают? Мы пришли к выводу, что есть две возможные причины, почему эти правила работают. Либо существуют специально обученные люди, которые применяют санкции, насилие или угрозу применения насилия, если вы не следуете этому правилу: тетенька налоговый инспектор, дяденька полицейский, тюремщики и прочие неприятные люди, включая исполнителей приговоров, — неприятные для тех, кто попадает к ним в качестве жертвы.

¹ О теории неформальных институтов см., например: Тамбовцев В. Л. (2016). *Экономическая теория неформальных институтов*: монография. М.: Проспект.

Тогда это формальный институт. Либо это делают не специально обученные люди, а любой индивид может выступать *гарантом* соблюдения этого правила. Тогда это неформальный институт.

Приведу пример, который, по-моему, ярче всего показывает, почему неформальные институты бывают эффективнее формальных. В XIX в. был такой американский государственный деятель, один из ведущих участников Войны за независимость, Александр Гамильтон и был вице-президент Соединенных Штатов Аарон Берр. Аарон Берр вызвал на дуэль Александра Гамильтона, и Гамильтон всю ночь сидел и писал... Это к вопросу о культурных различиях, кто что пишет в ночь перед дуэлью. Вы помните, у Пушкина, что пишет человек перед дуэлью? Стихи. А вот Александр Гамильтон писал эссе, почему не надо ходить на дуэли. Он привел много всяких резонансов — исторических, религиозных, нравственных. Все вело к тому, что не надо идти на дуэль. Дописал, поставил точку, пошел на дуэль и был убит!

А почему Сократ яд принял, цикуту? У него же выбор был — он мог просто покинуть полис, но он не сделал этого. Почему люди нередко выбирают смерть, хотя у них есть альтернативные варианты? Это и есть «работа» культуры, т.е. неформальных институтов.

Чего боялся Гамильтон? В своем обществе оказаться зачумленным, неприемлемым. Собственно, что было неприемлемым для Сократа? Покинуть полис. Потому что, с точки зрения античного грека, человек, который лишен своего полиса, перестает быть человеком. Это очень хорошо передали братья Стругацкие. «Понедельник начинается в субботу» — социальная фантастика 1960-х гг., светлых лет развития СССР, и там есть описание путешествия в воображаемое будущее. Как изображается утопия? Стоят два человека в хитонах и восхваляют идеальное устройство государства, где все обеспечены, все свободны, все равны и даже у «последнего землепашца» не менее трех рабов. Это нормальное мышление для античной культуры. Раб — это человек, лишенный своей общины. Он как отрезанный палец. Он в этом смысле не человек. Связность людей, наличие ценностей того круга, в котором вы живете (т.е., вообще говоря, наличие культуры), сцепляет не хуже, чем насилие, что важно для исполнения тех или иных правил. Из такого анализа следует, что в экономическом понимании **культура — это ценности и поведенческие установки, разделяемые определенным сообществом и медленно меняющиеся во времени.**

«Институты имеют значение» — это фраза одного из крупнейших институциональных экономистов Дугласа Норта, лауреата Нобелевской премии 1993 г. В конце 1990-х гг. Сэмюэл Хантингтон сказал: «Культура имеет значение». Не просто институты имеют значение — все согласилось к тому времени, что институты имеют значение, а особые виды институтов — неформальные институты.

На рисунке 1.1 приведена иллюстрация из известной книги Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона, которая на русском называется «Почему одни страны богатые, а другие бедные»¹.

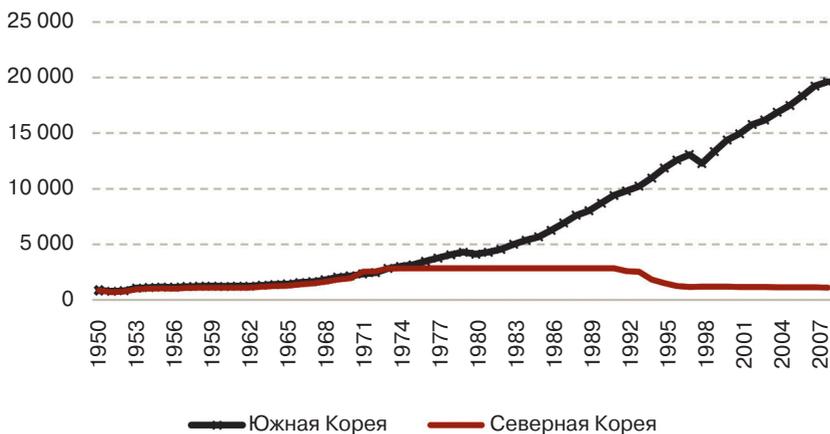


Рисунок 1.1. Динамика ВВП на душу населения в Северной и Южной Корее, 1950–2008 гг.

Источник: Maddison A. (2006). The world economy. OECD publishing. [Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD.](#)

Это Южная и Северная Кореи, которые образовались после Второй мировой войны (в этом тезисе я буду говорить о двух распавшихся Кореях, а в одном из последних тезисов лекции — о другом естественном эксперименте — двух объединившихся Германиях). Распад государства означал, что в двух странах были установлены разные формальные правила. Причем Северная Корея была промышленно более развита, чем Южная. Теперь смотрите, что произошло — страна с единой культурой (для нас это важно) распадается на страны с двумя разными институциональными режимами: политическими, юридическими, экономическими и т.д. И вот экономический результат: Южная Корея совершает бурный взлет с 1970-х гг. от отсталой, аграрной, рисовой страны. Теперь это, несомненно, мощная экономическая и технологическая держава. Нас не удивляет, что Samsung схватился с Apple на мировом уровне — и я не сделал бы стопроцентную ставку на Apple. Космическая съемка показывает тот же результат (рисунок 1.2) — юг страны светится весь, он богат. А север, смотрите, там одна только точка — столица.

¹ Аджемоглу Д., Робинсон Д.А. (2015). *Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты.* М.: АСТ, 720.



Рисунок 1.2. Северная и Южная Корея — вид из космоса

Источник: NASA Earth Observatory images by Joshua Stevens, using Suomi NPP VIIRS data from Miguel Román, NASA GSFC. URL: https://www.nasa.gov/specials/blackmarble/2016/globalmaps/BlackMarble_2016_3km.jpg (фрагмент).

Страна с ранее единой культурой благодаря тому, что разошлись формальные институты, превратилась в две страны, где уже существуют культурные различия. Сейчас кросс-корейский диалог налаживается и выясняется, что корейцы стали мало похожими друг на друга. Вот это жизнь формальных и неформальных институтов, культуры и регламентации, которая идет со стороны формальных институтов. Культура влияет на экономику, являясь частным видом институтов, и культура, как доказано в работах, которые пишут уже более ста лет, может влиять на абсолютно отдаленные от нее феномены — экономический рост, инновации и др.

Тезис 3. Культура влияет на экономическое развитие, но не детерминирует его. Воздействие культуры устойчиво во времени, но связано с другими факторами.

Теперь к вопросу о том, детерминирует культура экономику или нет. С конца XX в. очень распространились исследования *доверия* — насколько люди доверяют знакомым, незнакомым, только своей семье или людям отдаленным. В Западной Африке обнаружилась удивительная

картина — среди африканских племен, живущих рядом, одни проявляют низкое доверие, а другие — высокое. Загадка разрешилась, когда на карту исследования доверия наложили карту районов охоты за рабами в XVII–XVIII вв. Точки совпали! Там, где была охота за рабами, 200 лет спустя сохраняется недоверие.

Второй случай, близкий нам территориально, — черта оседлости — запрет поданным иудейского вероисповедания в Российской империи селиться за пределами этой территории. Черта оседлости была отменена в 1917 г. — более 100 лет назад. Но когда И. Гросфельд, Е. Журавская и А. Роднянский¹ провели исследование нынешних регионов, которые покрывались раньше чертой оседлости (черта оседлости проходила через территорию современных Беларуси, Латвии, Литвы, Молдовы, Польши, России, Украины), выяснилось, что регионы, которые были по разные стороны от черты оседлости, серьезно отличаются. Там, где жили раньше вместе еврейские и нееврейские общины, население сейчас отдает меньшее предпочтение рынку и демократии, менее склонно к предпринимательству, но испытывает большее доверие по отношению к окружающим людям. Возможный механизм, который предлагают авторы, следующий: антагонизм, существовавший между нееврейским и еврейским населением, стимулировал обособление и консолидацию внутри нееврейских этнических групп, желание отличаться от еврейского населения. Это проявлялось в росте внутригруппового доверия и формировании «антирыночной» культуры. Это к вопросу о том, как влияет культура.

Один из видных исследователей этого влияния, итало-американский профессор Альфред Бизин рассказал об Италии удивительную вещь. В XIV в., когда пришла «черная смерть» (чума), в одних деревнях Италии это объясняли тем, что евреи разносят чумной яд, и убивали их, а в других — находили иные причины: например, то, что они сами провинились перед Господом. 600 лет спустя, когда итальянский фашизм во время Второй мировой войны пришел в кризисное состояние и началась немецкая оккупация Италии, то в каких деревнях выдавали евреев? В тех, в которых за 600 лет до этого считали, что они разносят чумной яд. А где их прятали от немецких нацистов? В тех деревнях, где считали, что сами виноваты в том, что происходит такая катастрофа. Вот это заставляет думать, что культура влияет на социально-экономические процессы. Но культура скорее всего сама есть отпечаток каких-то событий

¹ Grosfeld I., Rodnyansky A., Zhuravskaya E. (2013). Persistent antimarket culture: a legacy of the pale of settlement after the holocaust. *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(3), 189–226.

давних времен, и, в общем, можно догадаться, почему в Италии так долго и устойчиво действовали эти доминанты — потому что Италия в принципе не могла до 1870 г. создать единое государство. Она жила в состоянии, когда формальные институты слабы и сильно действуют факторы, которые завязаны на представлении людей о том, что хорошо, что плохо, как устроен мир и т.д. Действительно, культура устойчива, но она сама находится под влиянием законов, политических режимов, тех или иных изменений. Поэтому это скорее фактор влияния, чем детерминирование.

Тезис 4. Культура может тормозить или стимулировать экономическое развитие посредством структуры и уровня транзакционных издержек. Возникновение прироста вследствие снижения транзакционных издержек позволяет трактовать совокупность социокультурных факторов как социальный и культурный капиталы.

Хорошо или плохо, что существует такое культурное ограничение? Культура сама по себе может снимать неопределенность и понижать транзакционные издержки (т.е. силы трения в обществе и в экономике) и ускорять развитие. Культурное разнообразие может ускорять развитие на определенной фазе, а может препятствовать ему. Например, когда разнообразие чрезмерно (это то, что в Евросоюзе происходит с кризисом миграции), оно начинает генерировать транзакционные издержки. Отдельные культурные характеристики тоже могут использоваться для того, чтобы стимулировать развитие. Например, если у вас в стране есть обобщенное доверие, вы доверяете незнакомому человеку, вы не требуете от него залогов, гарантий, чтобы он сына отдал в заложники или руку отрубил, если не исполнит договор, тогда это гораздо легче для совершения сделок в экономике.

Мы в состоянии доказать, что культура — это капитал, потому что есть явления отдачи, инвестиций и амортизации в культуру. Вот корпоративная культура, например. Купили компанию с определенной корпоративной культурой, некоторое время она будет действовать, но она будет амортизироваться, если вы ее не поддерживаете и не инвестируете в нее. На уровне компании это понятно, но и на уровне общества происходит то же самое. Если гомогенность (или гетерогенность) позволяют снижать издержки (прежде всего транзакционные), если силы социального трения снижаются, то наступают эффекты, которые являются «прибылью» общества на его культурный капитал.

Тезис 5. Использование влияния культуры на экономику возможно также и через изменение структуры социального и культурного капитала посредством прежде всего образования.

Последнее утверждение — о том, что все-таки можно менять в культуре и посредством нее в экономике. Посмотрите, как с годами менялась культурная картина мира. Я считаю, что потом это будет называться законом Р. Инглхарта. На осях карты (см. рисунок 1.3) по вертикальной оси — традиционные ценности и секулярно-рациональные (если вы считаете религию частным делом, то это секулярно-рациональные ценности), по горизонтальной оси — ценности выживания и самовыражения. Самое поразительное, что в северо-восточном углу оказались страны с самым высоким валовым продуктом на душу населения. Итак, можно предположить связь между культурой и экономическим развитием.

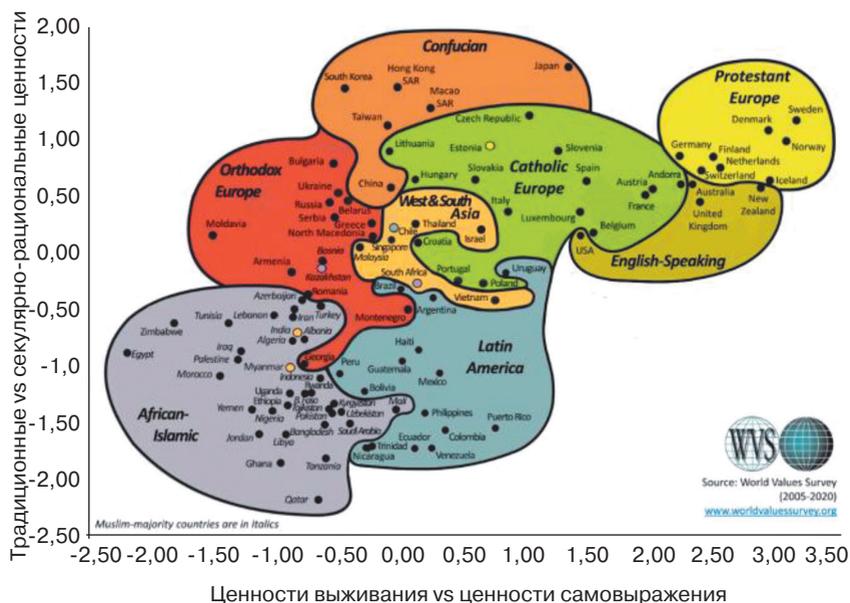


Рисунок 1.3. Культурная карта мира Инглхарта—Вельцеля (2020)

Источник: The Inglehart-Welzel World Cultural Map — World Values Survey 7 (2020) [Provisional version]. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/>.

Пройдя по [ссылке](#) и запустив анимацию, вы можете увидеть перемещение стран с течением времени. И то, что это все изменчиво, дает нам надежду на то, что на культуру можно влиять. Поэтому последний

пример, который хочу привести, — это пример последствий падения Берлинской стены из работы А. Алезины и соавторов «Goodbye Lenin (or not?)»¹.

Через 20 лет после падения стены ученые исследовали, как меняются ценности восточных и западных немцев, и выяснилось, что они сближаются, но довольно медленно. Что значит медленно? Это как посмотреть... Я приводил вам пример об Италии и 600 годах устойчивости культуры. Теоретики считают, что до 1000 лет может быть устойчивость неформальных институтов. А вот при целенаправленном воздействии значительная подвижка происходит за 25 лет, а практически полное изменение — за 40 лет. То, что в Библии сказано, помните? Пророк Моисей 40 лет водил иудеев после египетского плена, чтобы они забыли о рабстве.

Есть разные факторы, которые позволяют менять культуру. В этом естественном эксперименте видно, что это возможно. А дальше мы начинаем смотреть на факторы, и становится понятно, что ими могут быть и войны, и макроэкономические шоки, и эпидемии (например, COVID-19), и изменение идеологии, и технологический прогресс, и образование.

Мы даже можем измерить, как образование меняет ценности. Это знаменитый тест Ж. Магнуса, В.М. Полтеровича, Д. Данилова и А. Савватеева о списывании²: студент А списал у студента В с его согласия, а студент С сообщил об этом преподавателю. В таблице 1.1 видно, как в разных странах относятся к такому поведению.

Таблица 1.1

Отношение к списыванию в разных странах

(Студент А списал у студента В с его согласия. Студент С сообщил об этом преподавателю. Оцените свое отношение к поступку каждого от -2 (крайне отрицательное) до $+2$ (крайне положительное), где 0 — нейтральное отношение.)

	А	В	С
Россия (Москва)	-0,24	0,52	-1,78
Израиль	-0,50	0,25	-1,15
Нидерланды	-0,83	-0,05	-1,36
США	-1,35	-0,88	-0,25

Источник: Magnus J. R., Polterovich V. M., Danilov D. L., Savvateev A. V. (2002). Tolerance of cheating: An analysis across countries. *The Journal of Economic Education*, 33(2), 125–135.

¹ Alesina A., Fuchs-Schündeln N. (2007). Goodbye Lenin (or not?): The effect of communism on people's preferences. *American Economic Review*, 97(4), 1507–1528.

² Magnus J. R., Polterovich V. M., Danilov D. L., Savvateev A. V. (2002). Tolerance of cheating: An analysis across countries. *The Journal of Economic Education*, 33(2), 125–135.

Все дружно осуждают списавшего, но в разной степени. У нас его слегка осуждают, американцы осуждают резко. Все дружно осуждают доносчика, но у нас особенно резко (русская культура не принимает доноса, и тому есть много причин), а американцы мягче — он же хотел соблюдения правил! Главный раскол — в отношении того, кто дал списать, потому что голландцы и американцы считают, что это неправильно, а наши и израильяне говорят: «Человек своему помог!» Вот вам отношение к правилам: правила — формальные институты, а здесь видны ценностные установки, это неформальные институты. Вот так они расходятся между собой! Мы провели исследование уже на российских студентах 27 университетов по этому тесту¹. При анализе динамических изменений в девяти университетах получается очень печальный вывод — к четвертому курсу студенты перестают осуждать и того, кто списал, он же свой! Единственное исключение — это Московский государственный университет. У нас продолжают осуждать списавшего, даже на четвертом курсе. Это называется репутационный капитал, и это хорошо. Но нельзя сказать, что образование всегда создает ту культуру, которая способствует развитию, правовому сознанию. Это не так. Все гораздо сложнее.

¹ Исследование проведено «Тюнинг-центром» экономического факультета МГУ совместно с Институтом национальных проектов. См., например: Золотов А. В., Припузова Н. А. (2020). Воспроизводство социальных норм в России. *Вопросы экономики*, (7), 127–141.

ЛЕКЦИЯ 2

ИЗМЕРЕНИЕ КУЛЬТУРЫ

Существование культурных различий между жителями разных стран обычно не вызывает сомнений. О них говорят герои литературных произведений¹, о национальных особенностях ходят анекдоты, слагаются стихи («Умом Россию не понять, аршином общим не измерить...»). Среди экономистов одним из первых о национальных особенностях характера писал в XIX в. Карл Книс, подчеркивая, что для англичан характерен «расчетливый эгоизм, национальная гордость, чувство сословной принадлежности», для французов — «стремление к равенству, наслаждениям и новшествам...», для немцев — «обдуманность действий, прилежание, гуманизм и чувство справедливости»².

Но как доказать, что культурные различия действительно существуют? Как их измерить? Как доказать, что культура имеет значение? В этой лекции мы рассмотрим очень важный для экономистов вопрос — вопрос измерения культуры (*ценностей и поведенческих установок, разделяемых определенным сообществом и медленно меняющихся во времени*), рассмотрим методики культурных измерений, а также на примере одной из них покажем, как они могут работать.

Как доказать влияние культуры на экономику и экономики на культуру?

Многие из вас слышали или читали о взаимосвязях между культурой и экономикой. Например, есть многочисленные исследования, свидетельствующие о влиянии доверия на экономический рост³, о положи-

¹ Например, слуга Обломова Захар в романе И. А. Гончарова противопоставляет себя и немцев, у которых все в доме чисто только потому, что они настолько скарены, что неоткуда «взяться сору»; аккуратность немцев подчеркивает и А. С. Пушкин, говоря о «хлебнике, немце аккуратном» и т.д.

² Knies K. G. A. (1883). *Die politische Oekonomie vom geschichtlichen Standpunkte*. Braunshweig, C. A. Schwetschke und Sohn.

³ Algan Y., Cahuc P. (2010). Inherited trust and growth. *American Economic Review*, 100(5), 2060–2092.

тельном влиянии индивидуализма на развитие инноваций¹, о положительной связи между доверием власти и доверием новым технологиям или между доверием власти и положительным отношением к отечественной вакцине от коронавируса². Одновременно есть исследования, зафиксировавшие воздействие социально-экономических процессов на существующие в обществе ценности и поведенческие установки. Например, исследования показывают, что изменения социально-политических институтов могут приводить к изменению культуры³, экономические кризисы — к росту патерналистских настроений⁴, эпидемии — к снижению доверия⁵.

Но как доказать и объяснить существование такого рода воздействий? Для этого экономисты, работающие в сфере социокультурной экономики, используют качественные и количественные методы.

Качественные методы предполагают определение и описание передаточных механизмов, показывающих, через какие каналы один показатель может воздействовать на другой. Например, можно предположить, что основной канал положительного воздействия доверия на экономику — снижение транзакционных издержек. Так, доверие способствует снижению транзакционных издержек, связанных с заключением контракта (*если вы доверяете партнеру, вы можете тратить меньше времени, чтобы прописать и согласовать в договоре все возможные условия*), защитой от оппортунистического поведения (*если вы доверяете партнеру, вы тратите меньше времени и усилий для контроля за его поведением*) и др., что приводит к повышению эффективности обменов.

И если качественные методы используются, как правило, для обоснования механизмов и направлений связи, количественные методы используются экономистами для подтверждения и численной оценки тесноты связи между показателями и доказательства наличия причинно-следственной связи между ними. За последние 40–50 лет в эмпирических экономических (и, в том числе, социокультурных)

¹ Лебедева Н. М., Ясин Е. Г. (2009). Культура и инновации: к постановке проблемы. *Форсайт*, 3(2); Gorodnichenko Y., Roland G. (2011). Individualism, innovation, and long-run growth. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108 (Supplement 4), 21316–21319.

² Антонов Е. В., Аузан А. А., Брызгалин В. А., Вороненко В. А., Золотов А. В., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Трухачев С. А. (2019). *Социокультурные факторы инновационной активности населения*. М.: Институт национальных проектов.

³ Alesina A., Fuchs-Schündeln N. (2007). Goodbye Lenin (or not?): The effect of communism on people's preferences. *American Economic Review*, 97 (4), 1507–1528.

⁴ Giuliano P., Spilimbergo A. (2014). Growing up in a Recession. *Review of Economic Studies*, 81 (2), 787–817.

⁵ Aassve A., Alfani G., Gandolfi F., Le Moglie M. (2021). *Epidemics and trust: the case of the spanish flu*. Health Economics.

исследованиях произошло и происходит существенное усложнение методов, позволяющих более точно моделировать взаимодействие разных факторов.

Самый простой способ количественной оценки связи между показателями — *корреляционный анализ*. Его применение позволяет проверять простейшие гипотезы о наличии связи между показателями (например, доверием и экономическим ростом). В то же время наличие корреляционной связи не позволяет говорить о направлении связи (не только доверие может влиять на экономический рост, но и экономический рост может способствовать более высокому уровню доверия).

Кроме того, поскольку на экономический рост влияет множество факторов — в том числе качество человеческого капитала, политических институтов в стране и т.д. (которые тоже могут влиять на доверие), — важно отделить воздействие доверия на экономический рост от воздействия прочих факторов. Для этого в экономических исследованиях используется регрессионный анализ, при котором действие доверия на экономический рост оценивается «при прочих равных условиях» (т.е. с учетом действия других факторов).

Математически оцениваемое уравнение может выглядеть так:

$$Y_i = a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + b + \varepsilon, \quad (1)$$

где Y_i — объясняемая переменная (например, экономический рост);

x_1 — переменная интереса (например, уровень доверия);

x_2, x_3, \dots — контрольные переменные (например, уровень образования в стране, качество институтов);

b — константа¹;

ε — случайная величина, включающая неучтенные в модели факторы, случайные ошибки измерения и т.д.

В ходе моделирования наибольший интерес представляют коэффициенты a_1 , отвечающие за связь между объясняющими переменными и объясняемой (в данном случае — экономический рост).

Вместе с тем подобный регрессионный анализ не позволяет говорить о направлении причинно-следственной связи — проблема сохраняется: и доверие может влиять на экономический рост, и рост может влиять на доверие. Эта проблема эндогенности (взаимовлияния) — одна из главных проблем современных эмпирических

¹ Технический показатель в уравнении регрессии. Подробнее об уравнении регрессии и эконометрическом моделировании см.: Картаев, Ф. (2021). *Введение в эконометрику*. Litres.

исследований в экономике. В настоящее время исследователи используют разные подходы к ее решению. Среди них — метод инструментальных переменных, эпидемиологический подход, экспериментальные методы и др. И важно отметить, что эти методы постоянно совершенствуются, а требования к ним в публикациях постоянно растут¹.

Метод инструментальных переменных

Чтобы доказать влияние культуры, например, на экономический рост (и устранить обратное влияние), при моделировании может использоваться так называемая инструментальная переменная, коррелирующая с существующей культурой, но на которую не может влиять текущий экономический рост. Примером такого рода инструментальной переменной может быть невозможность опустить в предложении личное местоимение (сравните, англ. — I write, рус. — пишу и др.). С одной стороны, невозможность опустить в языке личное местоимение коррелирует с индивидуализмом в стране (который может влиять на экономический рост). С другой стороны, экономический рост в краткосрочной перспективе не может влиять на эту особенность языка. Это означает, что использование в моделировании экономического роста переменной «невозможность опустить в языке личное местоимение» вместо индивидуализма позволяет устранить обратное влияние экономики на культуру и уверенно говорить о направленном влиянии именно культуры на экономику².

Эпидемиологический подход

Исследования показывают, что ценности и установки человека формируются под влиянием двух сил: с одной стороны, действия семьи и передачи культуры от старших поколений к младшим, с другой стороны — воздействия окружающей среды (окружения, образования, медиа, существующих социально-политических институтов и т.д.). Чтобы устранить взаимосвязь между текущим социально-экономическим положением в стране и формирующимися в этих условиях ценностями и установками, Р. Фернандес³ предложила анализировать ценности и установки мигрантов второго поколения (например, в США)⁴. Родители мигрантов второго поколения — носители ценностей своей страны про-

¹ Как правило, в более свежих статьях в сфере социокультурной экономики используются более надежные методы, фиксирующие связи между культурой и экономикой.

² Licht A. N., Goldschmidt C., Schwartz S. H. (2007). Culture rules: The foundations of the rule of law and other norms of governance. *Journal of comparative economics*, 35(4), 659–688.

³ Fernández R. (2011). Does culture matter? *Handbook of social economics*, 1, 481–510.

⁴ США — хороший пример страны, в которой есть группы мигрантов из множества стран и которая может использоваться для такого подхода.

исхождения — передают их своим детям в семье. Одновременно с этим мигранты второго поколения из разных стран подвергаются одинаковому действию социально-экономических и политических институтов, существующих в стране пребывания. В результате различия в ценностях мигрантов второго поколения, а также коренного населения страны могут рассматриваться как различия в наследуемых культурных ценностях. Использование в моделировании оценки наследуемых ценностей и установок мигрантов второго поколения позволяет оценить чистый эффект культуры на экономическое развитие.

Экспериментальные методы

Суть экспериментального подхода состоит в следующем. Единицы наблюдения (например, жители) случайным образом разделяются на группу контроля и группу воздействия в лаборатории или в реальной жизни. В качестве воздействия могут выступать, например, разные страны, в которых проводится лабораторный эксперимент, или разные политические институты, как в случае с разделением Германии. Затем исследователи сравнивают, как различаются поведение, ценности и установки в группе контроля и группе воздействия. В случае лабораторного эксперимента это жители разных стран. В случае описанного примера с Германией — жители некогда единой страны, внезапно оказавшиеся гражданами ФРГ или ГДР¹. Случайное (или близкое к случайному) разбиение между группой контроля и группой воздействия при контроле прочих факторов (например, социально-демографических) позволяет оценить чистый эффект воздействия².

При этом вне зависимости от того, какие методы (качественные или количественные) используются для анализа воздействия культуры на экономику, основополагающим остается вопрос измерения культуры, существующих в обществе ценностей и установок.

Подходы к измерению культуры

На рисунке 2.1 схематично представлены основные качественные и количественные подходы к выявлению ценностей и поведенческих установок.

¹ При проведении моделирования в подобных случаях учитывается также влияние прочих значимых факторов, например, социально-демографической структуры населения.

² Подробнее о методе инструментальных переменных и экспериментальных методах см.: Angrist J. D., Pischke J. S. (2008). *Mostly harmless econometrics: An empiricist's companion*. Princeton university press.

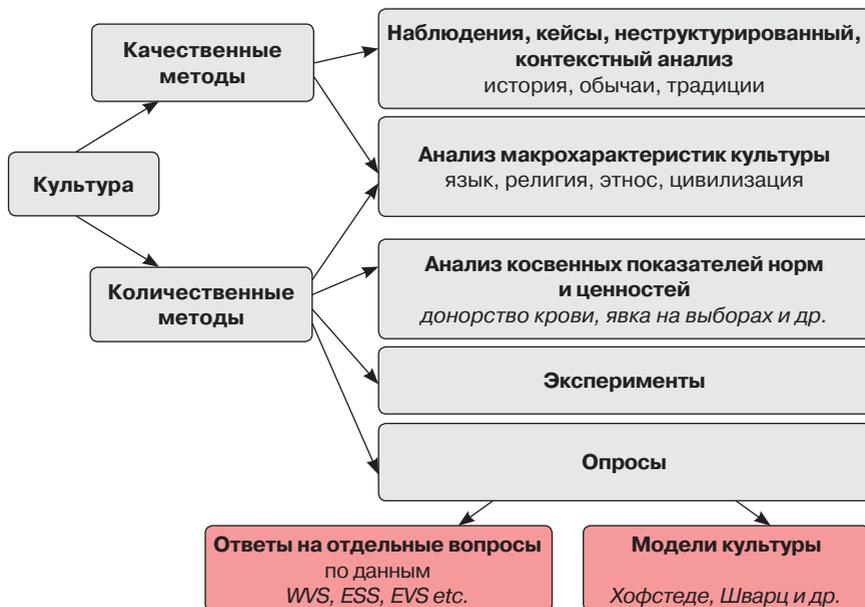


Рисунок 2.1. Подходы к выявлению ценностей и поведенческих установок

Качественные методы

Начнем с качественных методов. Во-первых, при изучении культурных особенностей может использоваться углубленный анализ культурного контекста страны (истории, искусства, традиций, особенностей повседневной жизни населения). Обычно он строится на основе наблюдений, изучения отдельных кейсов, контент-анализа источников и т.д. Использование такого подхода позволяет делать выводы о том, как та или иная социокультурная черта населения проявляется в общественных отношениях и как потенциал этой культурной характеристики может использоваться при конструировании эффективных институтов.

Например, номадический характер культуры Казахстана может свидетельствовать о сравнительно высокой мобильности и адаптивности населения этой страны, что, в свою очередь, может стать предпосылкой для развития такого способа координации, как динамические фокальные сети¹ [Никишина, Ставинская, 2012].

¹ Никишина Е. Н., Ставинская А. А. (2012). Социокультурный ресурс модернизации Республики Казахстан. *Вопросы экономики*, 6, 74–83.

Сложность использования такого подхода состоит в том, что перед исследователем всегда стоит вопрос — какие именно традиции, обычаи или тексты выбрать для анализа? Как обеспечить объективность этого выбора? Почему на основе анализа именно этих текстов/традиций можно будет говорить о культурных различиях? Как проводить сравнение с другими странами (особенно если речь идет о сравнении не двух, а, например, десяти стран)?

Поэтому второй возможный вариант здесь — анализировать макрохарактеристики культуры — *религию, тип цивилизации, язык* и др. Например, известный немецкий социолог и экономист М. Вебер в книге «Протестантская этика и дух капитализма» показал, что протестантская этика и следующее из нее убеждение о добродетельности труда явились важным фактором экономического процветания ряда стран¹. Это означает, что знание доминирующей в стране религии может помочь предсказать распространенность в обществе определенных ценностей и установок и экономической успешности общества.

Американский исследователь С. Хантингтон выделил восемь основных цивилизаций, отличающихся друг от друга религией, историей, языком, культурой, традициями, базирующихся «на глубоких культурных различиях, сохранявшихся на протяжении многих веков»: западную, конфуцианскую, японскую, исламскую, индуистскую, православно-славянскую, латиноамериканскую и африканскую². Использование цивилизационного подхода С. Хантингтона позволяет на качественном уровне говорить о культурных различиях между странами, принадлежащими разным цивилизациям.

Наконец, еще одной макрохарактеристикой культуры может выступать язык. Существуют исследования, показывающие, что язык, на котором говорит человек, влияет на особенности его мышления, ценности и поведенческие установки³. Так, например, упоминавшаяся аккуратность немцев, склонность к поддержанию порядка (*Ordnung*) могут быть следствием строгого порядка слов в немецком предложении, не позволяющего переставлять слова внутри предложения по усмотрению говорящего/пишущего.

¹ Подробнее о роли религии и спорах относительно верности гипотезы М. Вебера см. лекцию 5.

² Хантингтон С. (2003). *Столкновение цивилизаций* / пер. с англ. М.: АСТ, 603.

³ Подробнее о роли языка в формировании ценностей и установок см. лекцию 4.

Количественные методы

Перейдем к количественным методам. Для описания культурных характеристик могут использоваться данные статистики, опросов, экспериментов. В частности, данные по таким косвенным показателям, как, например, донорство крови в стране или явка на выборы, могут использоваться для оценки альтруизма и норм кооперации в обществе.

Другой, самый распространенный сейчас, метод измерения культурных особенностей, позволяющий осуществлять межстрановые сравнения, предполагает использование социологических опросов. С 1980-х гг. были запущены масштабные проекты по изучению социокультурных особенностей населения. Среди них — регулярные обследования по репрезентативным выборкам, проводимые [World Values Survey](#), [European Values Study](#), [Asian Barometer](#), [Global Preferences Survey](#) и др., содержащие десятки различных вопросов, а также специальные методики — методика Г. Хофстеде, Ш. Шварца, методика GLOBE и др., — оценивающие культурные различия по специально выделенным (ключевым) характеристикам.

Используя социологические опросы, можно узнать уровень доверия в разных странах или то, какая доля населения считает, что упорный труд обычно ведет к улучшению жизни. Например, по данным Всемирного исследования ценностей 2017–2020 гг., в России с этим согласны 45%, в Китае и Германии — около 65%, с альтернативным утверждением («Упорный труд обычно не приносит успеха, скорее к этому ведут удача и связи») согласны 38% в России, 22% в США и 25% в Китае.

Несомненный плюс социологических данных — возможность проводить количественные межстрановые сопоставления, при повторных замерах — отслеживать динамику. Однако при сборе социологических данных есть риск получения социально одобряемых ответов, т.е. получения данных не о реальном поведении или реальных установках человека, а о тех, которые он считает правильным сообщить в анкете. Учитывая, что социально одобряемые нормы в разных странах могут отличаться, это может приводить к искажению результатов. Поэтому в кросс-культурном анализе последнее время особенное внимание уделяется методологии проведения исследований, обеспечивающих сопоставимость формулировок вопросов для разных культур¹.

Наконец, третий подход связан с использованием результатов лабораторных или полевых экспериментов. В данном случае исследователи анализируют уже не ответы людей, а их реальное поведение в заданных

¹ Сайт Comparative Survey Design and Implementation (CSDI).

условиях. Например, проведение классического эксперимента «Ультиматум» в разных культурных средах дает принципиально разные результаты¹. Суть эксперимента «Ультиматум» в следующем. Участвуют два игрока, делящие между собой реальную сумму денег, полученную от организаторов эксперимента (или ее эквивалент), в рамках одноразового взаимодействия. Один человек предлагает определенную долю выданной организаторами эксперимента суммы второму игроку. Второй игрок может согласиться с дележом или отклонить его — в этом случае сумма сгорает и оба игрока ничего не получают. Результаты этого эксперимента, проведенного в 23 сообществах (не только индустриальных, но и примитивных), показали, что разброс доли, которую первый игрок передает второму игроку, составляет от чуть более 25% для мараголи (вторая по величине этническая группа в Кении) и хадза (коренной народ севера Танзании, охотники-собиратели) до примерно 47% среди жителей региона Санкианга (Колумбия), а также жителей США (единственных представителей современных развитых стран в выборке) и более 50% для сурсурунга (Папуа — Новая Гвинея).

Такого рода результаты наглядно демонстрируют различия в уровне эгоистических предпочтений и кооперации между разными культурными сообществами. Основное ограничение для массового использования экспериментов при определении культурных различий между странами связано с их относительной дороговизной. В отличие от социологического опроса, в котором могут быть десятки вопросов по разным темам, эксперимент, как правило, позволяет измерить одну или несколько культурных характеристик. Кроме того, лабораторный или полевой эксперимент сложнее и дороже организовать и провести в сопоставимом числе стран, чем социологический опрос.

В итоге можно сделать следующие промежуточные выводы:

- Существует многообразие качественных и количественных методов, позволяющих изучать культурные особенности населения.
- Использование *качественных методов* анализа позволяет провести детальный анализ норм, ценностей, существующих в обществе, однако затрудняет проведение межстрановых сравнений или анализ динамических изменений.
- *Количественные методы* удобны для межстранового и динамического анализа. Основные ограничения использования для косвенных показателей — низкая сопоставимость показателей между странами; для опросных методов — возможность получения

¹ Henrich J., Heine S. J., Norenzayan A. (2010). The weirdest people in the world? *Behavioral and brain sciences*, 33(2-3), 61–83.

социально одобряемых ответов; для экспериментальных методов — относительная дороговизна получения данных по ряду характеристик для множества стран.

- Использование одновременно нескольких методов/методик измерения культуры позволяет получить более точные результаты.

Методики измерения культуры

При проведении исследований, направленных на выявление культурных особенностей, неминуемо возникает вопрос: как понять, что необходимо измерять и какие культурные характеристики имеют наибольшее значение? Отчасти ответ на этот вопрос дают существующие методики культурных измерений. Их авторы на основе теоретического анализа и (или) статистической обработки данных выводят ограниченное число культурных показателей (как правило, от двух до десяти)¹. Эти показатели обычно строятся на основе нескольких вопросов и позволяют предсказать модель поведения человека/сообщества в широком круге ситуаций. Использование методик направлено на повышение удобства работы с данными — сокращение числа отдельных вопросов, с которыми необходимо работать исследователю, отбор наиболее существенных и информативных показателей.

За последние 60 лет появилось более десяти методик² культурных измерений, созданных исследователями из самых разных предметных областей — антропологии, психологии, лингвистики, социологии. К наиболее известным можно отнести методики Г. Хофстеде, Ш. Шварца, Ф. Тромпенаарса, Р. Инглхарта, Ф. Клакхона и Ф. Стродбек, М. Бонда и К. Леунга, Г. Триандиса, Р. Хауза и др. Некоторые из них используются преимущественно на макроуровне (для определения межстрановых различий) — например, методики Р. Инглхарта, Г. Хофстеде, Ш. Шварца, другие — на микроуровне (для оценки индивидуальных культурных характеристик, исследования корпоративной культуры и т.д.) — например, методики Ф. Тромпенаарса, Р. Люиса.

Одна из интересных особенностей методик культурных измерений состоит в том, что методики часто строятся не на привычных всем

¹ Например, использование факторного анализа имеющихся данных для снижения размерности — группировки, например, 30 вопросов в пять факторов — культурных показателей.

² Taras V., Rowney J., Steel P. (2009). Half a century of measuring culture: Review of approaches, challenges, and limitations based on the analysis of 121 instruments for quantifying culture. *Journal of International Management*, 15(4), 357–373.

репрезентативных, а на гомогенных выборках. Что это значит? Под гомогенными в данном случае понимаются выборки людей, сходных по уровню образования, профессиональным интересам, работающих желательнее в одной компании (с одной корпоративной культурой) и т.д., но отличающихся по стране/региону проживания. Один из основоположников методик культурных измерений, голландский социолог Г. Хофстеде, проводивший пионерное исследование культуры в 1960-е гг. на сотрудниках ИВМ, работающих в разных странах, назвал этот принцип «Яблоки должны сравниваться с яблоками». Использование гомогенных выборок позволяет получить «более чистые» оценки культурных различий (поскольку сравниваемые выборки одинаковы во всем, кроме страны/региона проживания). Экстраполяция результатов на все население возможна при выполнении соответствующих предпосылок того, что такая закономерность проявляется для всех категорий населения. Среди перечисленных методик на гомогенные выборки опиралась, например, методика Г. Хофстеде, Ш. Шварца, GLOBE, на репрезентативные данные — методика Р. Инглхарта.

Ниже приведено несколько примеров того, что могут измерять эти культурные показатели:

- Человек — неотъемлемая часть коллектива или нет?
- Как люди воспринимают власть и статус?
- Что важнее: прошлое, настоящее или будущее?
- Как люди принимают решения, последовательно или синхронно?
- Роли в обществе четко разделены или нет?
- Насколько правила обязательны к исполнению?
- Как строятся отношения в обществе: на основе конкуренции или кооперации?
- Как относиться к незнакомым ситуациям?

Всего в перечисленных методиках упоминается более 40 показателей. Некоторые показатели в той или иной модификации встречаются практически во всех методиках (например, индивидуализм — коллективизм), другие — специфичны и встречаются в одной или двух (см. таблицу 2.1). Например, показатель «аффективность — нейтральность» встречается только в методике Ф. Тромпенаарса. Так, в нейтральных культурах (например, Великобритания, Швеция, Нидерланды) люди предпочитают не выражать свои эмоции, а в аффективных (например, Италия, Франция, Испания) — напротив, выражение эмоций является нормой. Или другой нестандартный показатель, введенный Э. Холлом, — «пространство» — отражает специфику человеческого восприятия и использования личного, социального, архитектурного и городского пространства. Это может проявляться в различиях в организации пространства в разных странах.

Например, в Германии руководящие органы расположены на верхних этажах здания, во Франции — в центре, в Японии — управляющий предпочитает вовсе находиться среди коллег, чтобы не чувствовать себя изолированным от других¹.

Подробное описание показателей и поведенческих моделей, сопряженных с разной выраженностью социокультурных характеристик, можно найти как в первоисточниках, так и в многочисленных обзорных работах².

¹ Куликова Л. В. (2004). *Межкультурная коммуникация: теоретические и прикладные аспекты*. Красноярск: КГПУ; Hall E. (1990). *The Silent Language*. New York, Anchor Doubleday.

² Куликова Л. В. (2004). *Межкультурная коммуникация: теоретические и прикладные аспекты*. На материале русской и немецкой лингвокультур: монография. Красноярск: РИО КГПУ; Лебедева Н. М., Татарко А. Н. (2007). *Ценности культуры и развитие общества*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ; Никишина Е. Н. (2016). *Культурный капитал как фактор транзакционных издержек* (кандидатская диссертация, МГУ им. М. В. Ломоносова); Luan M. (2012). Comparison of the studies on intercultural communication. *US-China Foreign Language*, 10, 1207–1213; Ng, S. I., Lee, J. A., & Soutar, G. N. (2007). Are Hofstede's and Schwartz's value frameworks congruent? *International marketing review*.

Таблица 2.1

Группировка показателей культуры

	Холл	Клаксон и Стробек	Хоффстед	Инглхарт	Триавлис	Шварц	GLOBE	Льюис	Тромпенаарс	Бонд и Льюнг
Время	Последовательность решения задач во времени							моноактивные/полиактивные культуры	синхронность/последовательность	
	приоритеты во времени	ориентация на прошлое/настоящее/будущее	долгосрочная ориентация				ориентация на будущее		ориентация на прошлое/настоящее/будущее	
Отношения в обществе	индивид/группа	взаимоотношения между людьми	индивидуализм		индивидуализм/коллективизм	принадлежность/автономия	коллективизм II: внутрigrупповой		индивидуализм/коллективизм	
	власть, статус		дистанция власти			иерархия/равноправие	дистанция власти		достигнутый/предписанный	
Отношение к правилам	отношение к неопределенности		избегание неопределенности				избегание неопределенности			
	обязательность/правила/универсальность				плотность				универсализм/партикуляризм	
Разделение ролей	терпимость/ограничения		терпимость/ограничения							
	между мужской/женской						гендерный эгалитаризм			
	Число/разграничение				сложность				специфичность/диффузность	

	Холл	Клаксон и Стробек	Хоффстеле	Инглхарт	Триаидис	Шварц	GLOBE	Льюис	Тромпенаарс	Бонд и Леунг
Деятельность	человек — окружающий мир	отношения человек — окружающий мир				гармония/ мастерство			внутренний/ внешний контроль	
	альtruизм/ эгоизм	человеческая природа					гуманизм			социальный цинизм
	конкуренция/кооперация		маскулинность				напористость			
	целенаправленность	деятельность		выживание — самовыражение			ориентация на производительность			
Коммуникация	стиль							моноактивные/полиактивные культуры	нейтральность/аффективность	
	характер коммуникации							реактивные культуры	специфичность/диффузность	
Картины мира				традиционные/секьюлярно-рациональные						динамическая экспрессивность
Использование пространства	пространство									

Источник: Никишина Е. Н. (2016). *Культурный капитал как фактор транснациональных издержек* (кандидатская диссертация, МГУ им. М. В. Ломоносова).

Что важно иметь в виду при использовании методик социокультурных измерений?

- Во-первых, для ряда методик (например, методика Г. Хофстеде) может быть важно не абсолютное значение, а относительное положение стран по показателю.
- Во-вторых, следует помнить, что показатели строятся на вопросах. Для лучшей интерпретации результатов полезно анализировать не только агрегированные показатели, но и вопросы, на основе которых они строятся.
- В-третьих, нет «плохих» и «хороших» культурных характеристик. Основной вопрос — как использовать конкурентные преимущества, следующие из их большей или меньшей выраженности.
- Наконец, в-четвертых, выбор методики должен определяться целями исследования. Одновременное использование нескольких методик повышает качество выводов.

Измерение культуры на примере социального капитала

В социокультурных исследованиях часто используется понятие социального капитала. Существует множество эмпирических исследований, продемонстрировавших положительную связь между социальным капиталом и экономическим ростом страны, успешностью развития организации. *Под социальным капиталом в широком смысле понимаются нормы доверия и кооперации, распространенные в обществе.* То есть можно говорить, что социальный капитал — часть культуры. Выделяют два типа социального капитала:

1. **Бриджинговый социальный капитал** (от слова bridge — мост), для которого характерен высокий радиус доверия — в данном случае нормы доверия и кооперации распространяются на широкий круг людей.
2. **Бондинговый социальный капитал** (от слова bond — связь), для которого характерен низкий радиус доверия — в данном случае нормы доверия и кооперации распространяются на своих¹.

¹ В отличие от бриджингового социального капитала, способствующего снижению транзакционных издержек и, как следствие, росту инновационной и экономической активности в целом, эффекты бондингового социального капитала для общественного благосостояния противоречивы. Положительные эффекты для узкого сообщества могут сочетаться с негативными эффектами для общества в целом (Portes A., Sensenbrenner J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American journal of sociology*, 98(6), 1320–1350).

Данные Всемирного исследования ценностей позволяют не только измерить социальный капитал, но и проводить межстрановые и динамические сравнения. На рисунке 2.2 видно, что для России характерен дефицит бриджингового социального капитала (низкое доверие людям, с которыми человек встретился в первый раз, низкое доверие людям другой национальности, низкое доверие людям в целом) и умеренный запас бондингового социального капитала (высокое доверие семье и умеренное доверие людям, которых человек знает лично).

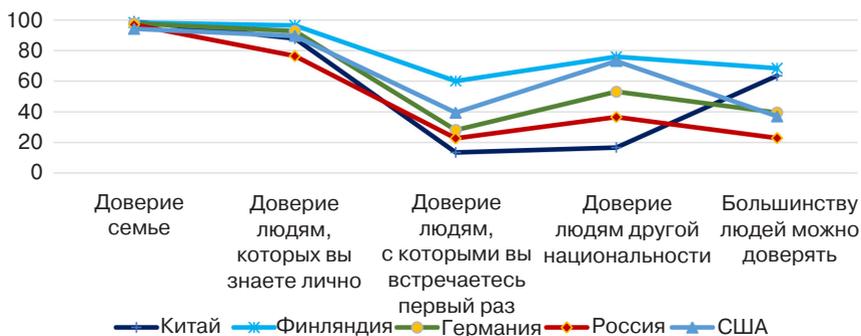


Рисунок 2.2. Уровень доверия («Насколько вы доверяете...» «Полностью доверяю» + «В некоторой степени доверяю»), 2017–2020 гг.

Источник: EVS/WVS (2021). European Values Study and World Values Survey: Joint EVS/WVS 2017–2021 Dataset (Joint EVS/WVS). JD Systems Institute & WWSA. Dataset Version 1.1.0, doi:10.14281/18241.14.

На рисунке 2.3 представлены показатели, которые часто используются для характеристики норм гражданской кооперации в стране. Респондентов просят ответить на вопрос, насколько заслуживают оправдания следующие ситуации: 1) получение государственных пособий, на которые человек не имеет права; 2) получение взятки с использованием служебного положения; 3) проезд без билета в общественном транспорте; 4) неуплата налогов, если есть такая возможность. На рисунке 2.3 показана доля тех, кто считает, что такие ситуации «никогда не заслуживают оправдания».

Как видно из графика, для России характерны сравнительно низкие показатели норм гражданской кооперации, что создает дополнительные издержки контроля со стороны государства.

Один из самых известных полевых экспериментов, направленных на измерение социального капитала, — полевой эксперимент, проведенный Reader’s Digest¹. В ходе него исследователи оставляли на улицах

¹ Beres D. (upd. 2021). Most Honest Cities: The Reader’s Digest “Lost Wallet” Test. *Readers Digest*. URL: <https://www.rd.com/list/most-honest-cities-lost-wallet-test/>.

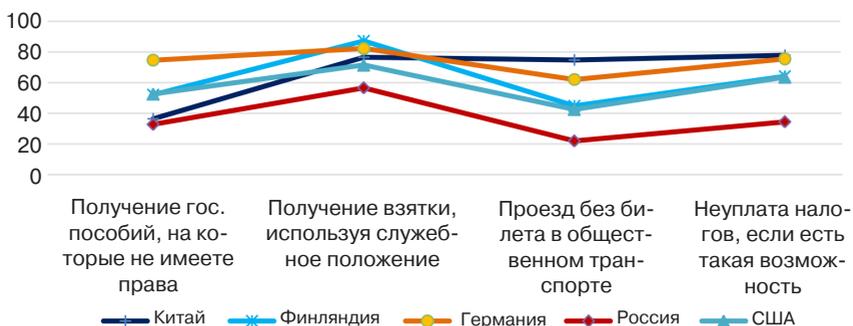


Рисунок 2.3. Нормы гражданской кооперации (доля респондентов, считающих, что соответствующее поведение «никогда не заслуживает оправдания»)

Источник: EVS/WVS (2021). European Values Study and World Values Survey: Joint EVS/WVS 2017-2021 Dataset (Joint EVS/WVS). JD Systems Institute & WWSA. Dataset Version 1.1.0, doi:10.14281/18241.14.

кошельки, в которых лежала сумма, эквивалентная 50 долларам, а также визитка экспериментатора с его номером телефона. Исследование проводилось в городах из 16 стран. Всего в рамках эксперимента было «утеряно» 192 кошелька. Исследователи смотрели на долю людей в разных странах и городах, которые звонили по телефону, чтобы вернуть деньги. Что получилось? Рекордсменом оказались Хельсинки (11 из 12 возвратов). Такой показатель соответствует высокому значению социального капитала, который виден на опросных данных (см. рисунок 2.2). Среди аутсайдеров – Лиссабон, Мадрид и Прага (соответственно 1, 2 и 3 возврата из 12). В Москве показатель составил 7 из 12, что является сравнительно неплохим результатом, показывающим готовность к кооперации.

Измерение культуры на примере методики Г. Хофстеде

Выше мы рассмотрели, как могут работать отдельные вопросы и эксперименты. Теперь давайте посмотрим, как работают методики социокультурных измерений на примере методики Г. Хофстеде. Эта пионерная методика была разработана нидерландским социологом в конце 1960-х гг. Она стала важной вехой для развития кросс-культурных исследований. Открытость методики, наличие межстрановых данных в свободном доступе привели к появлению большого количества повторных замеров, а также исследований, тестирующих гипотезы о связи между культурными характеристиками и экономическим развитием. Первоначальная методика разрабатывалась на основе опроса, в котором приняли участие менеджеры компании IBM из 40 стран. На

основе собранных данных Г. Хофстеде при помощи факторного анализа выделил сначала четыре культурных показателя (индивидуализм — коллективизм, дистанция власти, маскулинность — феминность, избегание неопределенности). Впоследствии в процессе совершенствования методики были добавлены еще два показателя — сначала долгосрочная ориентация, а потом — терпимость. В настоящее время есть данные по более чем 100 странам. Причем Г. Хофстеде подчеркивает, что важно не столько абсолютное значение показателя, сколько относительное положение страны (выше или ниже она находится по этому показателю относительно других). Методология Г. Хофстеде не предполагает проведения регулярных повторных замеров — учитывая низкую скорость культурных измерений, новые страны подключаются к имеющейся выборке стран через специальную процедуру якорения. Предполагается, что с течением времени страны «дрейфуют» в одну сторону. Однако по мере течения времени, а также в связи с внешним шоком, вызванным распространением коронавируса, повышается актуальность повторного межстранового исследования для отслеживания относительных перемещений между странами.

Далее последовательно рассмотрим характеристики Г. Хофстеде, страны, находящиеся на разных полюсах, а также возможные проявления культурных характеристик на практике¹.

Дистанция власти

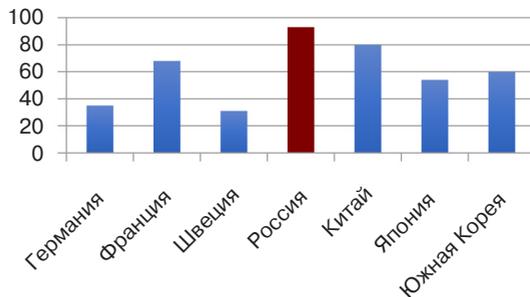
Низкая дистанция власти связана с большей инициативностью людей и большей склонностью к инновациям. Низкая дистанция власти дает преимущества при проведении преобразований «снизу», когда люди не боятся проявлять инициативу. Высокая дистанция власти, напротив, может способствовать реализации мобилизационных проектов, требующих высокой дисциплинированности и концентрации усилий. Для России свойственна высокая дистанция власти по Г. Хофстеде (см. рисунок 2.4).

Как это проявляется в жизни вокруг нас и устройстве городского пространства? Например, в распространении Досок почета (для обществ с высокой дистанцией власти важны статус и признание); в любви к высоким памятникам государственным деятелям (вспомните, например, памятник Петру I в Москве); в низкой гражданской активности и уверенности, что твой голос/мнение ничего не решает, что это

¹ Hofstede G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Sage publications.

не твое дело, а, как у Н. Некрасова, «барин сам увидит, что плоха избушка» и т.д. (вспомните, всегда ли вы ходите на выборы, когда есть такая возможность? Как часто вы оставляли заявку на устранение неисправности на общественной территории (например, расчистку дороги от снега или льда зимой?).

Под **дистанцией власти** понимается степень, с которой *наделенные* относительно меньшей властью члены общества или организации *ожидают* и допускают *неравномерность* распределения власти



Чем выше значение шкалы, тем выше дистанция власти

Рисунок 2.4. Дистанция власти по Г. Хофстеде

Источник: URL: <https://geert-hofstede.com>.

В то же время можно ожидать, что массовая цифровизация экономики, развитие шеринговых платформ и сокращение числа посредников в перспективе будут приводить к снижению дистанции власти в обществе.

Коллективизм — индивидуализм

Существует множество исследований, доказывающих причинно-следственную связь между индивидуализмом и инновационным развитием и экономическим ростом¹. При этом если индивидуалистические страны сравнительно более эффективны в производстве радикальных инноваций, то коллективистские страны могут быть более успешными в производстве инкрементальных (связанных с незначительными изменениями технологии/продукта)². Можно предложить множество

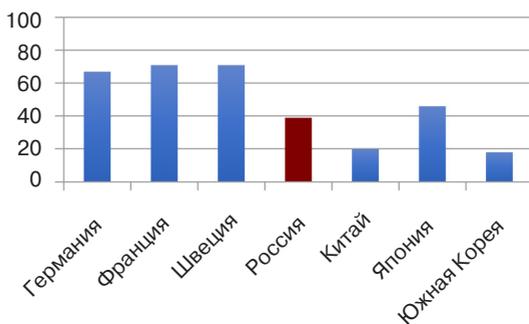
¹ Среди самых известных — Gorodnichenko Y., Roland G. (2011). Individualism, innovation, and long-run growth. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108 (Supplement 4), 21316–21319.

² Shane S. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of business venturing*, 8(1), 59–73; Angle H. L. (2000). *Psychology and organizational innovation*. Research on the management of innovation: The Minnesota studies, 135.

примеров проявления индивидуализма — коллективизма в реальной жизни. Индивидуализм — коллективизм может влиять на степень успешности страны в индивидуальных/коллективных состязаниях (командных турнирах, эстафетах и т.д.)¹. В туризме эта характеристика проявляется в предпочтениях к индивидуальным или коллективным путешествиям. Многие из вас видели большие автобусы с китайскими туристами — представителями коллективистской культуры, часто путешествующими большими группами. Одновременно один из самых успешных путеводителей для индивидуальных путешественников — Lonely Planet — создан австралийцами (представителями индивидуалистической культуры).

Для России свойственно медианное значение по показателю индивидуализм — коллективизм по Г. Хофстеде (см. рисунок 2.5), это может означать проявление то индивидуалистических, то коллективистских черт.

Индивидуализм характерен для обществ, в которых связи между людьми слабы: каждый заботится только о себе и своих ближайших родственниках. В **коллективистских** обществах люди с ранних лет включены в сильные и сплоченные группы, которые в течение всей их жизни предоставляют им защиту взамен на безусловную лояльность



Чем выше значение шкалы, тем выше индивидуализм

Рисунок 2.5. Коллективизм — индивидуализм по Г. Хофстеде

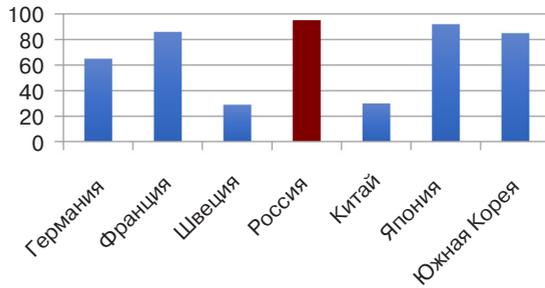
Источник: URL: <https://geert-hofstede.com>.

Избегание неопределенности

Для стран с низким значением избегания неопределенности (см. рисунок 2.6) характерно более положительное отношение к новому, к изменениям, инновациям. В таких странах, как правило, более высокий уровень предпринимательской активности.

¹ Sorokowski P. (2009). *Influence of culture on sports achievements: The case of sprint relay teams from Japan, Brazil, the USA and Great Britain*. HUMAN, 176.

Под **избеганием неопределенности** понимается степень, с которой принадлежащие к одной культуре люди боятся неопределенных и незнакомых ситуаций



Чем выше значение шкалы, тем выше избегание неопределенности

Рисунок 2.6. Избегание неопределенности по Г. Хофстеде

Источник: URL: <https://geert-hofstede.com>.

Общества с высоким избеганием неопределенности, напротив, могут быть сравнительно эффективны в реализации задач, предполагающих низкий уровень риска. В таких странах выше готовность действовать в рамках заданных программ в течение длительного периода времени. Наглядное отражение низкого избегания неопределенности страны — показатель инновационности экономики. Если вы посмотрите на страны — лидеры по этому показателю, то увидите, что, как правило, это страны с низкими показателями инновационности. В частности, по данным Global Innovation Index в 2020 г., в Европе самые инновационные страны — Швейцария, Швеция, Великобритания. В Азии — Сингапур, Южная Корея, Гонконг. Соответствующие значения показателей избегания неопределенности для них — 58, 29 и 35 (для Швейцарии, Швеции, Великобритании) и 8, 85 и 29 (для Сингапура, Южной Кореи, Гонконга).

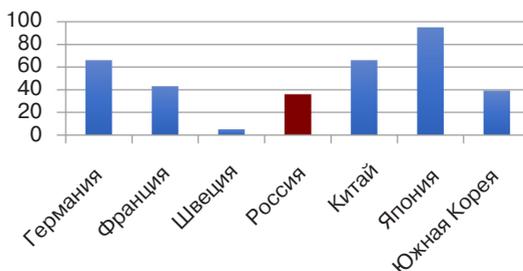
Высокое значение избегания неопределенности в России может проявляться в низкой склонности к предпринимательской деятельности, неготовности к изменениям, склонности к их блокировке и поддержанию статус-кво.

Феминность — маскулинность

Маскулинность может проявляться в большей нацеленности на результат, умении доделывать до конца. По Г. Хофстеде, маскулинные общества более успешны в сфере массового производства; феминные — в сервисных видах деятельности. В обыденной жизни маскулинность — феминность может проявляться в том, насколько сильно разделены

роли в семье. Например, в феминной Швеции (см. рисунок 2.7) детьми занимается не только мама, но и папа, который также может взять отпуск по уходу за ребенком.

Маскулинность характерна для конкурентных сообществ, ценящих достижительность, материальную награду за успех. **Феминность** характерна для обществ, где предпочтение отдается кооперации, скромности, заботе о слабых, обеспечению достойного качества жизни для всех



Чем выше значение шкалы, тем выше маскулинность

Рисунок 2.7. Феминность – маскулинность по Г. Хофстеде

Источник: URL: <https://geert-hofstede.com>.

В феминных и маскулинных странах по-разному может решаться вопрос о балансе между работой и личной жизнью (work-life balance). Для представителей феминных культур важнее гибкий график на работе, чем для представителей маскулинных культур. В связи с этим интересно наблюдение писательницы **Бриджит Шульте**, описывающей устройство жизни и работы в разных странах. В частности, про феминную Данию (индекс Г. Хофстеде равен 16) она пишет следующее: «При задержке на работе после 18 часов ваша машина остается единственной на парковке рядом с работой. При задержке на работе после 19 — приходится покупать молоко, хлеб и бекон на ужин на заправке».

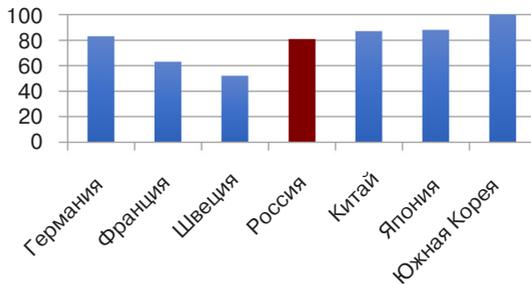
Для России по Г. Хофстеде свойственна феминность. В условиях цифровизации это может означать, что российская феминность может стать опорой для развития кастомизированных производств в цифровой экономике.

Долгосрочная ориентация

Низкая долгосрочная ориентация сообщества может означать сравнительную эффективность в реализации задач, приносящих быстрые, но краткосрочные выгоды. Высокая долгосрочная ориентация — сравнительную эффективность в реализации задач с отложенными результатами. В частности, большую склонность к инвестициям в длинные инвестиционные проекты. По Г. Хофстеде, один из значимых факторов успеха «азиатских

тигров», которым удалось совершить серьезный рывок в экономическом развитии в XX в., — высокая долгосрочная ориентация (см. лекцию 9). Эта характеристика позволяет работать ради отложенных выгод. Высокое значение долгосрочной ориентации в России (см. рисунок 2.8) также позволяет надеяться на готовность реализовывать длинные проекты, однако для их успеха (в условиях низкой маскулинности) важны институты, позволяющие достигать запланированных результатов.

Под **долгосрочной ориентацией** понимается то, насколько обществу свойственны прагматизм и стратегическая ориентация на будущее, в частности, упорство, бережливость



Чем выше значение шкалы, тем выше долгосрочная ориентация

Рисунок 2.8. Долгосрочная ориентация по Г. Хофстеде

Источник: URL: <https://geert-hofstede.com>.

При рассмотрении культурных особенностей выше мы неявно предполагаем, что страну можно описать в терминах культурных показателей — например, коллективистская культура, феминная культура, культура с высокой или низкой долгосрочной ориентацией и т.д. Но, строго говоря, навешивание таких ярлыков некорректно. В любой стране есть те, для кого в большей степени характерен коллективизм, и те, для кого тот же самый коллективизм характерен в меньшей степени.

Когда мы говорим о том, что Китай — коллективистская культура, мы понимаем, что средний китаец — скорее всего коллективист. При этом понятно, что в Китае есть люди, для которых характерны какие-то индивидуалистические черты, но для большинства китайцев характерен коллективизм. Аналогично с американцами. Если мы говорим, что США — индивидуалистическая культура, это означает, что в среднем, когда мы встречаем американца, он, как правило, ведет себя индивидуалистически, но при этом и в США есть люди (хоть их может быть и немного), которые ведут себя как коллективисты, но доминирующая в обществе норма, которую можно ожидать от окружающих, — индивидуализм.

То есть важно, что мы не говорим о том, что все американцы — индивидуалисты и все китайцы — коллективисты. Важно учитывать, что в целом общество скорее индивидуалистичное или коллективистское, что поддерживается общественной нормой.

Социокультурные особенности России

На рисунке 2.9 представлен социокультурный профиль России по пяти характеристикам Г. Хофстеде на фоне медианы. Что из него следует?



Рисунок 2.9. Россия по Г. Хофстеде

Источник: URL: <https://geert-hofstede.com>.

Во-первых, можно видеть ряд конкурентных преимуществ, следующих из культурного профиля. В частности, умение и готовность реализовывать мобилизационные проекты (высокая дистанция власти), готовность ожидать отложенные результаты (высокая долгосрочная ориентация), высокая адаптивность (феминность). Во-вторых, видны и ограничения — патернализм (следствие той же высокой дистанции власти), боязнь перемен и склонность сохранять статус-кво (следствие высокого избегания неопределенности), неготовность зачастую доводить дело до конца (феминность). При этом важно понимать, что культурные характеристики — не единственный и не основной фактор успешности развития страны. Однако игнорирование эффектов культуры может приводить к снижению эффективности экономических процессов.

В то же время возникает вопрос. Россия — многонациональная страна со значительной протяженностью территории. Насколько корректно говорить о культурных характеристиках России в целом? Исследований, посвященных культурным региональным особенностям России, на настоящий момент немного (подробнее см. таблицу 2.2), но их результаты показывают, что, несмотря на то что радикальных различий между регионами нет (мы все-таки живем внутри одного культурного пространства), есть отдельные различия, которые позволяют говорить о перспективности учета региональных культурных особенностей при проведении региональной политики (см. рисунок 2.10). В частности, важно учитывать относительно низкую дистанцию власти в национальных республиках по сравнению с регионами с преимущественно русскоязычным населением, относительно высокий индивидуализм в Москве и др.

Таблица 2.2

Региональные исследования в России по методике Г. Хофстеде

Автор	Выборка	География	Результаты
А. И. Наумов, Ш. Паффер, 1995–1996	250 студентов, преподавателей, специалистов, бизнесменов, негомогенная выборка	Поволжье, Мос- ковская область и Центральная Россия, Урал и Сибирь, север европейской части России, юг европейской части России и Северный Кавказ	<ul style="list-style-type: none"> • Слабая вариация показателей между регионами. • Наибольшая вариация значений по индивидуализму: наиболее индивидуалистичен юг европейской части России и Северный Кавказ, наименее индивидуалистичны Урал и Сибирь. • Наименьшая вариация значений по избеганию неопределенности
В. А. Ядов, 2002	518 рабочих, масте- ров, специали- стов и руково- дителей заводов, негомогенная выборка	Самара, Муром, Волжск, Москва	<ul style="list-style-type: none"> • Значительные вариации показателей дистанции власти и маскулинности. Относительно высокие дистанция власти и маскулинность в Волжске, относительно низкие — в Самаре
Исследова- ния ИС РАН, 2002–2003	557 респондентов в Нижегород- ской области и 545 респондентов в Ярославской области, негомо- генная выборка	Нижний Новго- род, Ярославль, Тула, Тюмень, Уфа	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие «относительного ментального единства российской нации» в силу низкой вариации показателей. • Наибольшая вариация по показателям индивидуализма: относительно высокий индивидуализм в Уфе, относительно низкий в Нижнем Новгороде
В. П. Дубицкая и М. И. Тара- рухина, 2003	1700 сотрудни- ков российской энергетической компании	10 экономиче- ских районов	<ul style="list-style-type: none"> • Значительная вариация по показателю маскулинности: наибольшее значения в Уральском регионе, наименьшее — в Волго-Вятском
Ю. В. Латов, Н. В. Латова, 2004	2220 респонден- тов, репрезента- тивная выборка	Тула, Ставро- поль, Тюмень	<ul style="list-style-type: none"> • Наличие вариации по показателям индивидуализма и избегания неопределенности. Относительно высокое избегание неопределенности и относительно низкий индивидуализм в Ставрополе, относительно высокий индивидуализм и относительно низкое избегание неопределенности в Тюмени. • Слабая вариация по показателям дистанции власти, маскулинности и долгосрочной ориентации

Окончание табл. 2.2

Автор	Выборка	География	Результаты
Исследование ИНП, РВК, ЦСР, 2016	1256 сотрудников на сходных позициях финансовой организации	Москва, Архангельская область, Краснодарский край, Ленинградская область, Нижегородская область, Адыгея, Дагестан, Коми, Татарстан, Свердловская область, Томская область, Хабаровский край, Ярославская область	<ul style="list-style-type: none"> • Наибольший размах вариации по характеристикам «избегание неопределенности» и «дистанция власти». • Наименьший размах вариации по характеристике «долгосрочная ориентация»
Исследование ИНП, РВК, 2018, 2020	Не менее 600 респондентов в каждом регионе, репрезентативная выборка	2018 г. — Калужская область, Красноярский край, Москва, Новгородская область, Республика Саха (Якутия), Республика Северная Осетия — Алания, Республика Татарстан, Ростовская область, Ульяновская область, Челябинская область, 2020 г. — Республика Бурятия, Нижегородская область, Томская область, Пермский край, Москва	<ul style="list-style-type: none"> • Наибольший размах вариации между регионами наблюдается для показателей дистанции власти, индивидуализма и избегания неопределенности • В национальных республиках дистанция власти сравнительно ниже, чем в регионах с преимущественно русскоязычным населением. • Относительно высокий уровень индивидуализма свойственен жителям Москвы. Относительно низкий уровень — в регионах, где сильны традиции (преимущественно в национальных республиках)

Источник: на основе: Бахтигараева, Брызгалин, Никишина, Припузова (2021, в печати).

Подводя итог этой лекции, важно сделать ряд выводов, связанных с подходами к измерению культуры:

1. Для выявления ценностей и поведенческих установок могут использоваться качественные (анализ истории, кейсов и др.) и количественные методы (опросы, эксперименты и пр.).

2. С 1980-х гг. кросс-культурные исследования позволяют получить количественные оценки культуры.
3. Выбор методики зависит от цели исследования.
4. Использование одновременно нескольких методов/методик позволяет получить более достоверные результаты.

Существующие методики оценки культуры позволяют охарактеризовать социокультурный профиль России:

1. Для России характерен умеренный уровень бондингового социального капитала при дефиците бриджингового социального капитала.
2. России свойственны высокие уровни дистанции власти и избегания неопределенности, долгосрочной ориентации, а также индивидуализм и феминность на уровне медианы.
3. Региональные различия в ценностях в России невелики. Однако их наличие определяет необходимость учета социокультурных особенностей в региональной политике (см. лекцию 8).

Наконец, важно отметить, что не бывает «плохих» и «хороших» культурных профилей. Важно использовать конкурентные преимущества, следующие из социокультурных особенностей, и создавать инструменты по преодолению имеющихся ограничений (подробнее об этом будет рассказано в следующих лекциях).

ЛЕКЦИЯ 3

КУЛЬТУРНОЕ РАЗНООБРАЗИЕ

В предыдущей лекции мы обсуждали, как можно измерять культурные особенности страны или сообщества, неявно предполагая ее культурную однородность. Но важно учитывать, что страны необязательно культурно однородны. Во-первых, открытые границы и миграционные процессы способствуют росту культурного разнообразия в стране. Во-вторых, исторически существуют многонациональные страны, объединяющие в себе представителей разных культур¹. В результате в одной стране часто можно обнаружить разные культурные группы, в той или иной степени отличающиеся друг от друга по ценностям и поведенческим установкам. Часто существование таких различных культурных групп в стране не менее важно учитывать, чем их культурные особенности.

На макроуровне вопросы культурного разнообразия обычно обсуждаются в связи с миграционным кризисом в Европейском союзе, брекзитом, этническими конфликтами. На микроуровне все больше международных компаний в качестве основополагающих принципов деятельности называют важность использования культурного разнообразия.

Эта лекция будет посвящена эффектам культурного разнообразия, подходам к измерению культурного разнообразия, а также возможностям использования культурного разнообразия на практике².

Культурное разнообразие: ресурс или препятствие?

Под разнообразием обычно понимают неоднородность некоторой общности по ряду признаков. В случае с культурным разнообразием в

¹ Важно также учитывать, что отдельные культурные различия могут существовать даже для разных социально-демографических подгрупп внутри одной этнической группы.

² Эта лекция в значительной степени опирается на работы В. Гинзбурга и Ш. Вебера, авторов многочисленных статей и книг по теме культурного и этнолингвистического разнообразия, наработки Лаборатории исследования социальных отношений и многообразия общества (ЛИСОМО) РЭШ, а также Международной лаборатории культурного разнообразия и экономического развития экономического факультета МГУ.

качестве таких признаков могут быть религия, этническая группа, родной язык, генетические особенности, место рождения, разделяемые ценности и установки и т.д. В большинстве экономических исследований под культурным разнообразием¹ понимается религиозное, этническое и лингвистическое разнообразие.

То есть в терминах схемы, изображенной на рисунке 2.1 лекции 2, наибольшее число исследований культурного разнообразия строится на основе использования макрохарактеристик культуры (язык, религия, этнос), данные по которым есть для всех стран. Реже — на использовании опросных методов (основное ограничение здесь — доступность сходных данных для всех стран, которые позволили бы проводить такого рода анализ).

Эффекты культурного разнообразия

Один из важных вопросов, с которым сталкиваются исследователи и практики на микро- и макроуровне, такой: разнообразие — это хорошо или плохо? Однозначного ответа здесь нет.

Рассмотрим сначала микроуровень (уровень компаний). С одной стороны, чем выше разнообразие, тем выше транзакционные издержки коммуникации и управления и соответственно выше вероятность конфликтов. Причем проблема может быть связана не только с языковыми трудностями и сложностями перевода (проблема Вавилонской башни), но и с культурными различиями. Представим себе взаимодействие людей с разным уровнем дистанции власти. Представитель культуры высокой дистанции власти по умолчанию может считать, что если ему не пришло поручение сверху, то он ничего не делает — потому что ему никто не сказал, что нужно делать. Представитель низкой дистанции власти, наоборот, может считать, что инициатива должна исходить от сотрудников, и если человек не задает вопросы, значит, работа идет и вопросов или сложностей нет. Это может приводить к тому, что внутри одной компании в рамках горизонтальных и иерархических отношений могут происходить недопонимания, связанные с тем, что человек,

¹ В экономических статьях и исследованиях наряду с термином «культурное разнообразие» (cultural diversity) вы можете увидеть термины «культурная фракционализация» (cultural fractionalization), «культурная гетерогенность» (cultural heterogeneity), «культурная поляризация» (polarization). Причем, как правило, когда речь идет о положительных эффектах разнообразия, используется термин «разнообразие» (diversity), отрицательных — «поляризация» (polarization), нейтральных — «гетерогенность» или «фракционализация». Разница в словоупотреблении связана, конечно, не только с производимыми эффектами, но и с тем, как рассчитывается тот или иной показатель разнообразия.

действуя в соответствии со своей культурной традицией, нарушает типичную модель поведения, которую окружающие от него ожидают.

С другой стороны, вместе с культурным разнообразием, как правило, повышается разнообразие знаний, опыта и конкурентных преимуществ, которыми обладают члены сообщества. Это, в свою очередь, повышает креативность команды, позволяет ей подняться над ситуацией и увидеть неожиданные решения, повышающие эффективность работы. Более высокие показатели культурного разнообразия, как правило, связаны также с более высокой клиентоориентированностью и готовностью сотрудничать — опыт общения внутри культурно разнообразного сообщества позволяет видеть в новых контактах возможность, а не угрозу.

Перейдем теперь на макроуровень.

Один из самых ярких (и самых известных) примеров положительного влияния культурного разнообразия на эффективность на уровне компании — Кремниевая долина. Ее успех часто связывают с разнообразием культур, к которым принадлежали ученые, инженеры, предприниматели, приехавшие из разных стран. По данным известной исследовательницы Кремниевой долины Анны Ли Саксениан, в 1990 г. 32% работников квалифицированного труда — инженеров, сотрудников, занятых в исследованиях и разработках, — составляли иммигранты. Причем две трети инженеров, рожденных за пределами Америки, были выходцами из Восточной Азии, а 74% инженеров, рожденных в Восточной Азии, — представители Индии и Китая¹.

Можно предположить по крайней мере две причины, по которым культурное разнообразие могло положительно влиять на эффективность компаний, расположенных в Кремниевой долине. Во-первых, Кремниевая долина привлекала высококлассных специалистов с очень хорошим образованием, готовых много и упорно работать и нацеленных на достижение успеха. Второй канал — использование культурных связей, стимулирующих торговлю. Индия и Китай — коллективистские культуры, в которых для людей важно (пусть даже на расстоянии) поддерживать связь со «своим» культурным сообществом, семьей, кланом и т.д. Это способствовало налаживанию экономических связей Калифорнии (США) с Китаем и Индией. Есть исследования, доказавшие, что существует положительная связь между наличием мигрантов первого поколения из соответствующей страны и экспортом Калифорнии в эту страну (увеличение числа мигрантов из данной страны на 1%

¹ Saxenian A. (2000). *Silicon Valley's new immigrant entrepreneurs*. Public policy institute of California.

увеличивает экспорт в эту страну на 0,5%). При этом при прочих равных условиях торговля Калифорнии с Восточной Азией в три раза выше, чем торговля по другим направлениям. То есть мигранты в Калифорнии использовали ресурс этнических связей, что проявилось в более высоком уровне торговли¹.

Есть и другие примеры, показывающие, что существует положительное влияние разнообразия на экономическое развитие. Существует ряд исследований, прежде всего на уровне городов, фиксирующих, что чем выше культурное разнообразие, тем, при прочих равных условиях, более богатым оказывается город, тем выше уровень доходов населения, заработные платы, а также уровень технологического и инновационного развития². Ряд исследований показывает, что эта положительная связь между разнообразием и развитием прежде всего выражена в более богатых странах, а в более бедных эта связь либо отсутствует, либо даже отрицательна³.

Классический пример отрицательных эффектов разнообразия, описанный У. Истерли и Р. Левином, — «трагедия Африки». Она проявляется в практически отсутствующем экономическом росте, политической нестабильности, низкой доле людей, получивших школьное образование, неразвитой финансовой системе, высоком государственном дефиците, неразвитой инфраструктуре и др. Для примера — в Камеруне люди говорят на 275 языках, в Нигерии — на 522!⁴ Чрезмерное разнообразие осложняет коммуникацию, официальные языки (особенно в условиях низкой грамотности и распространенности школьного образования) могут знать не все. Это означает, что издержки коммуникации с представителями других (не «своей») групп очень высоки, что снижает возможности взаимовыгодного сотрудничества. Результаты эконометрического моделирования на страновом уровне показали, что этническое разнообразие отрицательно связано с развитием финансовой системы, качеством инфраструктуры, уровнем образования населения, политической стабильностью⁵.

¹ Deo Bardhan A., Howe D. K. (1998). *Transnational Social Networks and Globalization: The Geography of California's Exports*.

² Ottaviano G. I., Peri G. (2006). The economic value of cultural diversity: evidence from US cities. *Journal of Economic geography*, 6(1), 9–44; Florida R. (2002). The economic geography of talent. *Annals of the Association of American geographers*, 92(4), 743–755; Nathan M. (2011). The economics of cultural diversity: lessons from British cities (Doctoral dissertation, The London School of Economics and Political Science (LSE)).

³ Alesina A., Ferrara E. L. (2005). Ethnic diversity and economic performance. *Journal of economic literature*, 43(3), 762–800.

⁴ Подробнее см. на сайте: URL: <https://www.ethnologue.com/country>

⁵ Easterly W., Levine R. (1997). Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions. *The quarterly journal of economics*, 112(4), 1203–1250.

Высокое культурное разнообразие может искажать стимулы для правителей, которые начинают тратить непропорционально много средств на поддержку своей группы или на «усмирение» конфликтующих групп в ущерб национальным интересам. Наглядная иллюстрация — опыт Ганы. В 1950-е гг. эта страна была абсолютным лидером по экспорту какао. Какао произрастает в одной из областей страны, Ашанти, в которой проживало 13% населения. Исторически регион Ашанти доминировал, вызывая негодование прибрежных групп акан (30% населения). В начале 1950-х гг. к власти пришли представители аканской этнической группы (на их территории какао не росло) во главе с Кваме Нкрумой, который обложил налогом производителей какао из ашантской группы. В 1969—1971 гг. к власти снова пришли представители Ашантского региона. Смена правительств, налоговые войны, продолжавшиеся в 1950—1980-е гг., дестабилизировали производство какао. Если в 1949 г. налог на производителей составлял 11%, то в 1983 г. — 94%. При этом экспорт какао снизился с 19% ВВП в 1955 г. до 3% ВВП в 1983 г. Неэффективная политика в области разнообразия, ценовые войны и конфликты между разными этническими группами привели к потере доминирующего положения Ганы в экспорте какао, экономическим проблемам. Страна не смогла воспользоваться имеющимся у нее ресурсом¹.

На этом фоне примечателен обратный пример быстро растущей Ботсваны. Это одна из самых культурно однородных африканских стран. Она в меньшей степени испытывает негативные эффекты культурного разнообразия и умело использует успешный опыт стран-соседей. Некоторые эксперты считают, что Ботсвана — страна, которая может повторить успех «азиатских тигров».

В эконометрических исследованиях на межстрановых выборках также зафиксирована отрицательная связь культурного разнообразия с качеством государственного управления², уровнем грамотности населения, качеством инфраструктуры и производством общественных благ³. При этом чем выше разнообразие, тем более вероятно, что в обществе процветает коррупция. Эти эффекты можно объяснить тем, что когда в обществе много различных этнических групп, то они пытаются найти у государства дополнительные ресурсы именно для своей этнической

¹ Easterly W., Levine R. (1997). Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions. *The quarterly journal of economics*, 112(4), 1203—1250.

² Alesina A., Zhuravskaya E. (2011). Segregation and the Quality of Government in a Cross Section of Countries. *American Economic Review*, 101(5), 1872—1911.

³ Alesina A., Devleeschauwer A., Easterly W., Kurlat S., Wacziarg, R. (2003). Fractionalization. *Journal of Economic growth*, 8(2), 155—194; Desmet K., Ortuño-Ortín I., Weber S. (2017). Peripheral diversity: transfers versus public goods. *Social Choice and Welfare*, 49(3-4), 787—823.

группы. Это проявляется и в более высоком уровне коррупции, и в более низком качестве государственного управления, и в более низком качестве инфраструктуры, недопроизводстве прочих общественных благ — группы тратят усилия и ресурсы на то, чтобы поддерживать «своих» и воевать с другими группами, а не создавать что-то полезное для общества в целом.

Подводя промежуточный итог, можно выделить несколько каналов положительного и отрицательного воздействия культурного разнообразия на экономическое развитие¹.

Основные каналы положительного влияния культурного разнообразия на экономический рост следующие.

- Во-первых, рост производительности сообщества может происходить за счет разнообразия имеющихся в культурно разнородной среде знаний и конкурентных преимуществ, обусловленных культурой.
- Во-вторых, за счет роста креативности сообщества, в меньшей степени ощущающего давление собственной культуры.
- В-третьих, за счет повышения мобильности (меньших ограничений, вводимых со стороны сообщества).
- В-четвертых, за счет возможностей использования ресурса культурных связей для стимулирования международной торговли.

К отрицательным каналам влияния разнообразия на экономические процессы можно отнести:

- рост транзакционных издержек (связанных со сложностью коммуникации в силу разных языков и культуры);
- рост конфликтности в обществе;
- снижение уровня инвестиций в экономику, а также в производство общественных благ (в силу роста рентаориентированного поведения);
- рост государственных расходов (в том числе в виде трансфертов), направляемых на минимизацию конфликтов, а не на стимулирование производственной деятельности.

В то же время может возникнуть закономерный вопрос: почему в одних случаях разнообразие отрицательно влияет на экономические процессы, а в других — положительно? Ответ на этот вопрос не такой простой, и консенсуса по нему пока нет. С одной стороны, разница выводов может зависеть от дизайна исследования, выборки, подходов к измерению разнообразия. Результаты эмпирических исследований

¹ Alesina A., Ferrara E. L. (2005). Ethnic diversity and economic performance. *Journal of economic literature*, 43(3), 762–800.

показывают, что преимущественно негативные эффекты разнообразия проявляются на укрупненном уровне (уровне стран), в то время как на более низком уровне (например, уровень городов или сообществ) часто фиксируются положительные эффекты.

Представляет интерес исследование Жозе Монталво и Марты Рейнал-Керол, анализировавших связь между разнообразием и экономическим развитием Африки, они использовали в качестве единицы анализа не отдельные страны, а «квадрат» координатной сетки, механически наложенной на континент. В качестве объясняющей переменной, характеризующей экономическое развитие, авторы использовали уже не экономический рост (потому что невозможно получить данные по экономическому росту для таких «квадратов»), а уровень освещения каждого такого «квадрата» при ночной безоблачной съемке со спутника, по данным Earth Observation Group. Можно предполагать, что уровень освещенности территории — косвенное отражение экономического развития, интенсивности экономических взаимодействий. Построив множество моделей, авторы обнаружили, что при наибольшем разрешении (наименьшем размере координатных клеток) существует положительная корреляция между этническим разнообразием и экономическим развитием. Причем, по мнению авторов, этот эффект не связан с урбанизацией или агломерациями. Напротив, уровень освещенности часто оказывается выше вдоль границ стран. Авторы предположили, что этот эффект связан преимущественно с расположением рынков, на которые стягиваются представители разных этнических групп и разных стран. В силу наличия специализации разных этнических групп торгующие стороны получают выгоды от торговли на этих рынках. По мере укрупнения координатной сетки и единиц анализа найденный авторами положительный эффект исчезает. Это исследование подтверждает основные механизмы влияния культурного разнообразия на экономические процессы. Внутри небольшого сообщества культурное разнообразие позволяет получить выгоды от специализации. На уровне стран культурное разнообразие осложняет управление страной (в соответствии с рассмотренными выше механизмами), приводя к негативным эффектам¹.

С другой стороны, уже есть свидетельства того, что на характер связи могут влиять богатство страны, политический режим, качество институтов, уровень образования в стране, развитый социальный капитал. То есть важное значение имеет наличие условий и инструментов, которые позволили бы нивелировать негативные эффекты от разнообразия

¹ Montalvo J. G., Reynal-Querol M. (2017). *Ethnic diversity and growth: revisiting the evidence* (No. 1585).

(прежде всего связанные с конфликтностью) при помощи формальных или неформальных правил. Но этот вопрос по-прежнему находится в центре внимания исследователей и является перспективным для изучения не только с теоретической, но и с практической точки зрения.

Измерение культурного разнообразия¹

Теперь перейдем к вопросу о том, как можно измерить культурное разнообразие. Если спросить, где, на ваш взгляд, выше культурное разнообразие — в Северной Корее или в Индии, вы скорее всего без колебания скажете, что в Индии, — и будете правы. Вы вспомните, с одной стороны, о закрытости Северной Кореи; с другой стороны, о наличии различных культурных и языковых групп в Индии. Но как быть с более сложными случаями, например, сравнением культурного разнообразия в Индии и Пакистане? Или Франции и Германии?

Для получения численной оценки культурного разнообразия в стране в исследованиях используют следующий подход. Оценивается вероятность того, что два случайно взятых человека из страны будут принадлежать одной культуре. В случае с Северной Кореей все понимают, что вероятность того, что два случайно взятых жителя будут принадлежать к разным культурам, стремится к нулю. В Индии, напротив, это достаточно вероятная ситуация.

Ниже представлен индекс, который позволяет произвести такую численную оценку.

$$ELF = 1 - \sum_{i=1}^k p_i^2,$$

где p_i — доля членов группы i в обществе в целом.

Если в стране только одна культурная группа, то индекс будет равен нулю (что соответствует нулевой вероятности, что два случайно взятых человека в стране будут принадлежать разным культурным группам). Чем больше в стране мелких культурных групп, тем ближе значение индекса к единице (тем выше вероятность, что два случайно взятых человека в стране будут принадлежать разным культурным группам).

У этого индекса интересная история. Он так или иначе выводился в разных науках несколько раз и в разных областях известен с разными

¹ Подробнее см.: Акчурина Д. Д., Давыдов Д. В., Вебер Ш., Крутиков Д. В., Хазанов А. А. (2015). Измерение разнообразия: теория и социально-экономические приложения. *Современная экономика: проблемы и решения*, 2, 8–28.

вариациями и под разными именами. В частности, в экологии подобный индекс известен как индекс Симпсона (λ) — введен Эдвардом Симпсоном в 1949 г., в экономике — как индекс Герфиндаля—Хиршмана (НИИ), использующийся для оценки уровня монополизации в отрасли (введен О. Герфиндалем и А. Хиршманом в 1950-е гг.). В исследованиях, связанных с культурным разнообразием, он часто называется либо «А-индекс Гринберга», либо «индекс этнолингвистической фракционализации»¹.

Почему «этнолингвистическая фракционализация»? Многим может показаться интересным, что большинство современных исследований в сфере культурного разнообразия опираются на данные, которые были получены в Советском Союзе — в Институте этнографии им. Н. Н. Миклухо-Маклая АН СССР. В 1964 г. вышла фундаментальная работа — «Атлас народов мира», в котором исследователи этого института описали этнический состав населения (нации, народности, группы племен), языковые группы для всего мира, а также привели статистические данные об этническом составе населения каждой страны. Поэтому, когда вы будете читать статьи на английском языке по этой теме, вы будете часто встречать отсылку к данным, полученным на основе «Атласа народов мира» («Atlas Narodov Mira»), разработанного в институте Миклухо-Маклая.

Наличие таких данных позволяет понять, какие культурные (этнолингвистические) группы существуют в стране, как следствие — это дает возможность количественно измерить уровень разнообразия в разных странах. Например, [расчеты Дж. Фирона](#) показывают, что в Северной Корее самое низкое значение лингвистического разнообразия (0,002), в Индии — одно из самых высоких (0,811), самое высокое значение — в Танзании (0,953). В России значение составляет 0,333, что соответствует умеренному уровню этнического разнообразия².

Всегда ли достаточно этого индекса? Возьмем для примера две страны — Бельгию и Андорру. В какой стране вы ожидаете более высокое значение лингвистического разнообразия? Вопрос не такой простой, как кажется.

Если рассчитывать индекс лингвистического разнообразия по формуле, приведенной выше, то мы получим следующее. В Бельгии три основные лингвистические группы говорят на нидерландском,

¹ Индекс этнолингвистической фракционализации (ELF) — А-индекс Гринберга = $1 - \text{НИИ} = 1 - \lambda$.

² Fearon J. D. (2003). Ethnic and cultural diversity by country. *Journal of economic growth*, 8(2), 195–222.

французском и немецком языках. Они являются родными для соответственно 53, 38 и 0,04% жителей страны¹. В Андорре можно говорить о трех основных лингвистических группах, говорящих на каталанском (39%), испанском (35%), португальском (15%) языках². Еще для 5% родным языком является французский. Ниже приведен расчет индекса лингвистического разнообразия для указанных культурных групп³.

Бельгия	Андорра
$A = 1 - 0,53^2 - 0,38^2 - 0,04^2 \sim 0,54$	$A = 1 - 0,39^2 - 0,35^2 - 0,15^2 - 0,05^2 \sim 0,70$

Расчеты показывают, что индекс лингвистического разнообразия в Андорре значительно выше, чем в Бельгии. Но все ли содержательно согласятся с этим выводом? Интуитивно может показаться, что языки, на которых говорят в Андорре, ближе друг к другу (принадлежат романской группе языков), в то время как в Бельгии это языки, принадлежащие к разным языковым группам (романской и германской), что имеет значение при взаимодействии представителей разных культур. Ровно так и рассуждали исследователи, и вслед за А-индексом Гринберга был введен В-индекс Гринберга, учитывающий не только количество культурных групп и их долю в общей численности населения, но и расстояние между соответствующими группами:

$$\text{В-индекс Гринберга} = 1 - \frac{\sum p_i p_j d_{ij}}{p_i p_j}, \quad (2)$$

где p_i и p_j — доля членов групп i и j в обществе;

d_{ij} — культурная близость между группами i и j (чем выше значение, тем больше близость).

Как и ранее, культурные группы могут выделяться на основе этнического, лингвистического, религиозного и других признаков. Важно, что этот индекс учитывает культурное расстояние.

¹ Портал Ethnologue.com: URL: <https://www.ethnologue.com/country/BE/status>.

² Política lingüística (2005). Centre de Recerca Sociològica Institut d'Estudis Andorrans. URL: https://web.archive.org/web/20130822055051/http://www.iea.ad/images/stories/Documents/CRES/Observatoris/2005/2005_3_PolíticaLinguística.pdf.

³ Для простоты в расчет не включаются прочие языки, которые являются родными для оставшихся 5,6% в Бельгии и 6% в Андорре. Возведение в квадрат значений для оставшихся языков усложнит расчеты и не приведет к значительным изменениям. Даже если бы в каждой стране оставшиеся 6% говорили на одном (а не разных языках), то оба индекса уменьшились бы примерно на 0,004, что не изменило бы принципиального соотношения.

В одной из книг Льва Гумилева есть яркий пример, демонстрирующий значение культурных расстояний¹. Размышляя над тем, как происходило освоение Америки и Полинезии представителями разных стран, Л. Гумилев отмечает интересные закономерности. Так, он показывает, что европейцы в Америке и Полинезии, в зависимости от того, из какой страны они происходили, по-разному взаимодействовали с местным населением. Например, испанцы и французы хорошо ладили с индейцами в Америке, зачастую заключая смешанные браки. А вот у французов с полинезийцами наладить взаимодействие не получилось — и «французско-полинезийских помесей в Полинезии нет», в то время как «англо-полинезийских много». Англичане успешно устанавливали связи с полинезийцами и в Новой Зеландии, и на Таити. При этом и англичане, и голландцы ожесточенно боролись с индейцами в Америке. Чистки, борьба, конфликты — ожесточенные и кровавые — и отсутствие смешанных браков наблюдались в Америке. Если бы не было примера успешного взаимодействия с полинезийцами, можно было бы предположить: что-то не так с англичанами и голландцами, но нет! Явно существует определенная закономерность в том, какие этнические группы могут взаимовыгодно взаимодействовать между собой, а какие — нет.

Чтобы подтвердить этот вывод, Л. Гумилев дальше вспоминает историю взаимодействия России с европейскими странами. В конце XVII — начале XVIII в. Россия предпочитала иметь дело с протестантскими странами, привлекая английских, голландских, шведских, немецких специалистов. Несмотря на отдельные периоды влияния французов в России, наиболее продуктивное взаимодействие происходило с немцами, англичанами, шведами и голландцами, т.е. представителями протестантских стран. Далее Л. Гумилев предлагает вспомнить, как проходило освоение Сибири и Аляски. Русские почти без сопротивления дошли до Чукотки, установили контакты с алеутами и эскимосами (алеутов даже обратили в православие) и, наконец, встретились с индейцами. Что можно ожидать от взаимодействия с индейцами, если вспомнить, что русские отлично ладили с протестантами, а те ожесточенно боролись с индейцами в Америке? Конечно, то, что взаимодействие не будет простым! Первое взаимодействие, как пишет Л. Гумилев, было совсем неудачным. Все матросы, высадившиеся на берег для установления контакта с индейцами, были убиты. Впоследствии русские проникли в Калифорнию (до уровня Сан-Франциско) — испанцы даже направляли свои отряды, чтобы остановить русское продвижение. Но встречи не произошло — в отличие от испанцев русские (которых не поддерживало индейское население) не удержались в этих местах. Эти исторические примеры (даже без количественных данных) позволяют предположить значимое влияние культурных расстояний на то, как люди взаимодействуют между собой.

¹ Гумилев Л. Н. (1990). *География этноса в исторический период*. Л.: Изд-во ЛГУ.

Но как измерить культурное расстояние? В современных исследованиях встречаются расстояния, рассчитанные на основе языков, религии, генетики, ценностей и поведенческих установок. Начнем с лингвистических расстояний. Существует по крайней мере три распространенных способа измерить лингвистические расстояния¹: 1) при помощи лексикостатических расстояний М. Сводеша; 2) расстояний Левенштейна; 3) расстояний, рассчитанных на основе языковых деревьев.

Лексикостатические расстояния

Концепция лексикостатических расстояний была разработана американским лингвистом Морисом Сводешом в 1950-е гг.² Он сравнивал эволюцию языка — как ни парадоксально — с радиоактивным распадом в ядерной физике. М. Сводеш полагал, что слова меняются с течением времени, но это длительный процесс (средняя скорость изменений примерно 14% за тысячу лет). М. Сводеш разработал список ядерных слов, которые есть в каждом языке, являются наиболее распространенными и которые не меняются в зависимости от появления новых технологий. Например, ксерокс и мобильный телефон в этот список бы не вошли, но вошли слова, которые были и будут всегда: «дождь», «глаз», «собака», «слышать», «видеть» и т.д. Существует список Сводеша из 200 слов и из 100 слов. Для оценки лингвистических расстояний, как правило, используется список из 100 слов. Методика расчета расстояний следующая. Для каждой пары языков попарно сравниваются соответствующие слова. Если у них есть общий корень, то эти слова считаются сходными. Далее происходит агрегирование. Если из 100 слов 50 имеют общий корень, то мы делим 50 на 100 и получаем степень близости языков. То есть расстояние берется как степень близости слов по их языковым корням.

Расстояние Левенштейна (дистанции редактирования)

Другой способ подсчета расстояний предложил советский математик В. И. Левенштейн в 1965 г.³ В данном случае расстояние между словами

¹ Вебер Ш., Давыдов Д. В. (2017). Социально-экономические эффекты языкового разнообразия. *Вопросы экономики*, (11), 50–62.

² Swadesh M. (1952). Lexico-statistic dating of prehistoric ethnic contacts. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 96(4), 121–137.

³ Левенштейн В. И. (1965). Двоичные коды с исправлением выпадений, вставок и замещений символов. In *Доклады Академии наук* (Vol. 163, No. 4, pp. 845–848). Российская академия наук.

рассчитывается как минимальное число замен букв, которые необходимы для перехода между языками. Для расчета может использоваться тот же список Сводеша. Как это работает?

Возьмем для примера слово «ночь» и рассчитаем расстояния для английского, немецкого и итальянского языков.

Английский язык	Немецкий язык	Итальянский язык
Night	Nacht	Notte

Чтобы прийти от английского к немецкому языку, мы должны произвести две замены (i-a, g-c). Поскольку в исходном слове 5 букв, расстояние между английским и немецким языком будет $2/5$. Для английского и итальянского — $4/5$ (в данном случае надо произвести замены i-o, g-t, h (удалить), e (добавить)). Дальше на основе списка Сводеша можно посчитать среднее расстояние для языков как среднее замен по отдельным словам.

Расстояния, рассчитанные на основе языковых деревьев или дерева религий

Третий способ расчета расстояний основан на использовании генетической классификации языков, языковых деревьев. Лингвисты выделяют языковые семьи, отдельные группы, ветви и др., позволяющие классифицировать языки. Это деление часто визуализируется через языковые деревья. При расчете лингвистических расстояний в таком случае расстояние рассчитывается как доля общих веток между языками. То есть, например, надо последовательно отвечать на вопросы — принадлежат ли рассматриваемые языки индоевропейской семье? Итальянской языковой ветви? Западнороманской подгруппе и т.д.? Обычно при использовании этого метода исследователи опираются на классификацию, представленную в крупнейшем международном проекте Ethnologue.com.

Аналогичный подход может использоваться для измерения религиозных расстояний. Можно говорить, это религии монотеистические или нет. Можно говорить о том, авраамические они или нет. Можно говорить о том, являются ли они ответвлением от христианства, православия и т.д. или нет. То есть, опять же, на основе «дерева религий» можно посчитать количественно, насколько близки разные религии.

Расстояния на основе ценностей и поведенческих установок

Предыдущая лекция была посвящена методикам культурных измерений. Б. Когут и Х. Сингх предложили формулу, по которой можно рассчитать расстояние между странами по имеющимся культурным характеристикам¹:

$$KS_{ij} = \frac{1}{n} \sum_{d=1}^n \frac{(I_i^d - I_j^d)^2}{V^d},$$

где d — культурная характеристика;

i и j — страны, для которых рассчитывается культурное расстояние;

V — дисперсия культурной характеристики;

n — число культурных характеристик, по которым рассчитывается расстояние.

По этой формуле, например, можно рассчитать культурное расстояние на основе методики Г. Хофстеде.

Генетические расстояния

Для оценки культурных расстояний иногда используются генетические расстояния. Как правило, для этого применяются данные о частотах того или иного генетического признака среди населения нескольких стран (например, доля населения с отрицательным резус-фактором и т.д.). В генетике используются разные подходы к построению индексов генетических расстояний².

Другие способы расчета расстояний

Существуют и другие подходы к определению расстояний между странами. Например, Л. Гизо, П. Сапиенца и Л. Зингалес в качестве меры расстояния используют показатели двустороннего доверия³. В некото-

¹ Подробнее см.: Kogut B., Singh H. (1988). The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of international business studies*, 19(3), 411–432.

² В экономических исследованиях при использовании генетических расстояний часто используется подход Cavalli-Sforza L. L., Cavalli-Sforza L., Menozzi P., Piazza A. (1994). *The history and geography of human genes*. Princeton university press; Nei M. (1972). Genetic distance between populations. *The American Naturalist*, 106(949), 283–292; Reynolds J., Weir B. S., Cockerham C. C. (1983). Estimation of the coancestry coefficient: basis for a short-term genetic distance. *Genetics*, 105(3), 767–779.

³ Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2009). Cultural biases in economic exchange? *The Quarterly Journal of Economics*, 124(3), 1095–1131.

рых социологических опросах респондентам предлагается оценить их уровень доверия к жителям других стран, например, французам, немцам, англичанам и т.д. В результате можно получить интересные попарные расстояния. Причем в данном случае расстояние между французами и англичанами может не совпадать с расстоянием между англичанами и французами в силу асимметрии доверия.

Другой интересный способ расчета расстояний использовался Г. Фелбермайром и Ф. Тубалом¹. Они в качестве меры расстояния использовали результаты голосования на конкурсе «Евровидение», строя ее на основе данных о том, как страны голосуют друг за друга. Аналогично предыдущему примеру, такой подход дает асимметричные расстояния.

В таблице 3.1 приведены расстояния от России по разным метрикам. Зеленым обозначены наиболее близкие к России страны, красным — страны, которые наиболее удалены от России.

Если смотреть расстояния по генетическим, лингвистическим или культурным показателям, то самые близкие к России — это Белоруссия и Украина, а Африка очень удалена от нас и лингвистически, и религиозно, и культурно, и генетически — это «другой мир». При этом интересно, что Соединенные Штаты Америки, Великобритания по генетическим и лингвистическим расстояниям от нас находятся не так далеко, но если смотреть на показатели, связанные с культурными расстояниями, то по культуре мы от США далеки: возможно, с этим связаны сложности, с которыми сталкиваются межнациональные команды при взаимодействии.

¹ Felbermayr G. J., Toubal F. (2010). Cultural proximity and trade. *European Economic Review*, 54(2), 279–293.

Таблица 3.1

Культурные расстояния от России (чем меньше ранг, тем меньше расстояние)

	Генетические расстояния по доминирующей в стране национальности	Генетические расстояния, взвешенные по разным национальным группам в стране	Лингвистические расстояния на основе языковых деревьев по доминирующему в стране языку	Лингвистические расстояния на основе языковых деревьев, взвешенные по разным языковым группам в стране	Культурные расстояния Хофстеде
Россия	1	1	2	5	
Россия	1	4	2	2	
Россия	12	29	13	26	61
Россия	12	8	13	53	10
Россия	12	28	13	26	58
Россия	12	11	4	11	20
Россия	12	64	13	26	59
Россия	12	14	13	66	7
Россия	29	28	28	2	
Россия	34	23	NA	NA	42
Россия	34	15	13	63	46
Россия	34	36	4	16	51
Россия	34	17	4	12	
Россия	60	51	72	25	
Россия	96	84	72	19	
Россия	102	67	13	4	35
Россия	102	87	13	8	24
Россия	102	74	72	6	29
Россия	137	102	72	104	25
Россия	185	159	72	85	

Источники: расчеты на основе: Spolaore E., Wacziarg R. (2016). *Ancestry, Language and Culture*. In Victor Ginsburgh and Shlomo Weber (eds.), *The Palgrave Handbook of Economics and Language*, Chapter 7, London: Palgrave Macmillan; Spolaore E., Wacziarg R. (2017). *Ancestry and Development*. New Evidence, September; Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. (2010). *Cultures and Organizations, Software of the mind. Intercultural Cooperation and Its Importance for survival*.

Как использовать культурное разнообразие?

Культурное разнообразие — важный фактор, который может оказывать влияние на социально-экономические процессы как на микро-, так и на макроуровне. Культурное разнообразие может быть одним из факторов размера страны. Если рассматривать примеры СССР, Югославии, Евросоюза, видно, что эти страны/объединения испытывали или испытывают на себе как центростремительные, так и центробежные силы культурного разнообразия. Причем центростремительные силы обусловлены прежде всего экономией на масштабе — регионам/странам может быть выгодно объединять ресурсы для защиты границ, постройки инфраструктуры и т.д. В свою очередь, центробежные объясняются конфликтностью и противоречием интересов разных групп.

У Шломо Вебера, Клауса Десмета с соавторами есть интересное исследование о распаде Югославии¹. Основной вывод состоит в следующем: существовали экономические предпосылки, которые обусловили то, что Югославия распалась на разные страны. Именно экономические различия определили порядок отделения государств. Однако культурные различия стали определяющим фактором общей нестабильности государства. Если бы культурных различий не было, экономические различия разных регионов не привели бы к распаду страны. То есть культурное разнообразие имело важное значение.

Теперь на примере Казахстана рассмотрим пример учета культурного фактора для проведения региональной политики. Казахстан — страна с достаточно высоким уровнем лингвистического разнообразия (0,518), наиболее распространенные языки — казахский и русский. Как можно увидеть в «Атласе народов мира», русскоязычное население преимущественно сосредоточено на севере Казахстана. В связи с этим интересно решение по переносу столицы в 1998 г. из Алма-Аты в Астану — современный Нур-Султан (до 1961 г. известна как Акмолинск, в 1961–1992 гг. — как Целиноград, в 1992–1998 гг. — как Акмола, с 1998 по 2019 г. — как Астана, а с 2019 г. — как Нур-Султан). Оно позволило не только перенести столицу из перенаселенного и опасного в экологическом и сейсмическом плане региона, но и стимулировало достижение этнодемографического баланса, укрепляя территориальную целостность страны².

Кроме того, в Казахстане перенос столицы оказался эффективен, поскольку казахи — кочевая (номадическая) культура, для которой

¹ Desmet K., Le Breton M., Ortuño-Ortín I., Weber S. (2011). The stability and breakup of nations: a quantitative analysis. *Journal of Economic Growth*, 16(3), 183–213.

² Садовская Е. Ю. (2001). *Миграция в Казахстане на рубеже XXI века: основные тенденции и перспективы*. Фалым.

свойственно перемещение с места на место, умение осваивать новые территории и приспосабливаться к новым условиям. А поскольку Казахстан — еще и коллективистская культура, перенос административных функций в новую столицу привел к переселению чиновников, их семей и родственников, что ускорило адаптацию.

Казахстан — пример страны с двумя ключевыми языковыми группами. А что делать, если языков больше? Евросоюз — политическое объединение с 24 официальными языками. Не с тремя (как можно было бы подумать), а с 24! Что это значит? С одной стороны, то, что каждый человек может обратиться в Европарламент, написав бумагу на своем языке. С другой стороны, то, что Европарламент должен каждый документ перевести на 23 языка. Это огромные расходы. Ежегодные издержки на перевод составляют больше 1 млрд евро¹. Причем, несмотря на то что Европарламент переводит текст на другие языки, это не означает, что в этих переводах отсутствуют ошибки. Существуют даже специальные комиссии, в которые обращаются люди, чтобы проверить, правильный перевод или неправильный, и синхронизировать исходную версию с версией местного языка, на который производился перевод. Важно понимать, что вопрос сокращения числа официальных языков для Евросоюза очень трудный. С одной стороны, 24 языка создают дополнительные издержки. С другой стороны, это способствует развитию толерантности, препятствует ущемлению прав отдельных национальностей.

Культурное разнообразие можно и нужно не только учитывать, но и использовать. Один из примеров успешного использования культурного разнообразия для развития торговых отношений можно найти в истории Российской империи. Можно предположить, что у представителей разных народностей могли быть свои конкурентные преимущества при торговле по тем или иным направлениям. Но как это проверить? Историки для этого используют таможенные ведомости.

В таможенных ведомостях содержалась информация о национальности купцов, проехавших через границу. Это, в свою очередь, позволяет говорить о существовании (или, наоборот, об отсутствии) связи между этнической принадлежностью купца и направлением торговли. В исследованиях Владимира Николаевича Шкунова, анализировавшего торговые потоки в XVIII—XIX вв.², были выявлены следующие закономерности:

¹ Ginsburgh V., Weber S. (2011). *How many languages do we need?: The economics of linguistic diversity*. Princeton University Press.

² Шкунов В. Н. (2012). *Государственно-правовое регулирование внешней торговли Российской империи в XVIII—XIX вв.* Ульяновск; Шкунов В. Н. (2009). *Торгово-экономические отношения Российской империи с сопредельными странами Востока во второй половине XVIII — первой половине XIX в.* (Doctoral dissertation, Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева).

- со Средней Азией и Восточным Туркестаном успешно торговали татары, купцы-мусульмане;
- с Османской империей — армяне и евреи (преимущественно через диаспоры, проживающие в Турции (Эрзерум, Карс, Трапезунд, Ливан));
- с Ираном сравнительно успешно торговали армяне (во многом опираясь на диаспору, храмы и монастыри Армяно-Григорианской церкви, позволявшие армянам чувствовать себя в большей безопасности);
- с Японией вели торговлю через посредничество проживавших на Курилах айнов, а также айнов на острове Хоккайдо. Японцы только их подпускали к себе, а те пользовались тем, что они одновременно близки и к Российской империи, и к Японии.

Чем можно объяснить такие закономерности? Прежде всего культурными особенностями торгующих купцов.

Почему это приносило успех?

Во-первых, использование этнических связей, опора на диаспору облегчают торговлю в чужой стране, делая ее более предсказуемой и безопасной (снижая транзакционные издержки).

Во-вторых, торговля с культурно близкими странами позволяет снизить культурные барьеры (в том числе языковые и религиозные). Знание общего языка облегчает коммуникацию, а единая вера — взаимодействие и понимание допустимости того или иного поведения. Кроме того, быть купцом-иноверцем часто было просто небезопасно.

«Сии татары по виду своему и закону принимаются в Бухарии наравне с прочими азиятцами, то есть пользуются покровительством правительства, полною свободою в отправлении их дел и дружелюбным обхождением обывателей».

Директор Оренбургской таможни Величко, рапорт 1808 г.¹

Интересно, что некоторые православные купцы шли на хитрость и при торговле по отдельным направлениям иногда передевались в татар или азиатов, понимая, что для успеха важно максимально замаскироваться под мусульманина. Такого рода обман не всегда оказывался успешным — незнание языка часто выдавало переодетых купцов. Однако такого рода исторические анекдоты сохранились.

¹ Цит. по: Шкунов В. Н. (2009). *Торгово-экономические отношения Российской империи с сопредельными странами Востока во второй половине XVIII — первой половине XIX в.* (Doctoral dissertation, Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева), 222.

Наконец, существуют и денежные издержки торговли — иностранные купцы должны были платить налоги и сборы. В этих условиях единоверцы могли получать дополнительные льготы и привилегии. В частности, по воспоминаниям путешественника XIX в. А. Борнса, в Бухаре с купцов-христиан взимали 20% налога, с индусов — 10%, а с мусульман — 2,5%¹.

То есть можно сказать, что в Российской империи исторически использовалось культурное разнообразие населения для выстраивания выгодной торговли по самым разным международным направлениям.

Подводя итоги этой лекции, важно подчеркнуть следующее.

- Во-первых, следует помнить, что для экономического развития важно учитывать не только специфику культуры, но и культурное разнообразие.
- Во-вторых, культурное разнообразие может оказывать как положительные эффекты, так и негативные. Положительные эффекты прежде всего связаны с возможностью комбинировать конкурентные преимущества представителей разных культур. Негативные эффекты — с ростом транзакционных издержек, конфликтностью, рентаориентированным поведением.
- В-третьих, существуют разнообразные индексы, которые позволяют количественно измерить разнообразие. Наиболее распространенные — А-индекс Гринберга и Б-индекс Гринберга (который наряду с числом культурных групп учитывает культурное расстояние между ними).
- В-четвертых, при анализе культурного разнообразия важно не только учитывать число существующих культурных групп, но и расстояния между ними. Существует множество подходов к расчету культурных расстояний на основе языковой принадлежности, религии, генетики, ценностей и поведенческих установок.

Наконец, культурное разнообразие может быть как ресурсом, так и препятствием в развитии страны, и искусство экономистов заключается в том, чтобы использовать преимущества, нивелировав негативные эффекты.

¹ Борнс А. (1849). Путешествие в Бухару: рассказ о плавании по Инду от моря до Лагора с подарками Великобританского короля и отчет о путешествии из Индии в Кабул, Татарию и Персию, предпринятом по предписанию высшего правительства Индии в 1831, 1832 и 1833 гг. лейтенантом Ост-Индской компанейской службы, Александром Борнсом, членом Королевского общества. П. В. Голубков.

ЛЕКЦИЯ 4

ФАКТОРЫ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ КУЛЬТУРЫ

Лекция 2 была посвящена культурным особенностям стран, тому, как они проявляются в поведении людей, а также тому, как их можно измерить. Причем рассмотренные примеры показывали, что некоторые культурные особенности стран сохраняются практически неизменными на протяжении десятилетий и столетий. Рисунок 4.1 наглядно демонстрирует существование культурных различий между разными странами.



Рисунок 4.1. Социокультурные профили стран по Г. Хофстеде

Источник: URL: <http://geerthofstede.com>.

Закономерен вопрос: что влияет на культурные особенности стран? Что является факторами стабильности и устойчивости культуры? Что приводит к культурным изменениям?

Эта лекция будет посвящена факторам устойчивости культуры: языку, географическому положению, климатическим условиям, специфике освоения территории, особенностям сельскохозяйственной специализации. Вторая часть лекции будет посвящена разбору этих факторов на примере России.

Факторы стабильности культуры: язык

Впервые мысль о том, что язык — нечто большее, чем средство общения, была высказана немецким ученым, одним из основоположников лингвистики — Вильгельмом фон Гумбольдтом в 1830-е гг. (*не надо путать с младшим братом Александром фон Гумбольдтом, одним из основоположников географии как науки*). В. Гумбольдт полагал, что «язык — не только средство общения», а «существует неразрывная связь между духом народа и языком». «Язык народа есть его дух, а дух его есть язык, и сложно представить что-то более тождественное»¹. По мнению В. Гумбольдта, язык играет важную роль в формировании модели мира².

Уже в XX в. эта идея была развита американскими антропологами и лингвистами Францем Боасом, Эдвардом Сепиром и Бенджамином Уорфом и стала известна как гипотеза лингвистической относительности (или гипотеза Сепира—Уорфа³)⁴. Согласно этой гипотезе, структура родного языка воздействует на мышление человека, его мировоззрение и поведение.

Есть ряд качественных и даже количественных исследований, подтверждающих связь между особенностями языка и спецификой поведения человека. Например, в исследовании американского исследователя М. Чена показано, что существует связь между особенностями построения формы будущего времени глагола и поведением людей⁵.

Оказывается, в одних языках для передачи будущего времени требуется специальная форма глагола, в других — отдельная форма глагола, отличающая ее от формы настоящего времени, не требуется. Например,

- в русском языке — Завтра будет дождь / Сегодня идет дождь;
- во французском языке — Il pleuvra demain / Aujourd'hui il pleut;
- в английском языке — It will rain tomorrow / Today it rains;
- в немецком языке — Morgen **regnet es** / Heute **regnet es**.

¹ Гумбольдт В. (1984). *О сравнительном изучении языков применительно к различным эпохам их развития*.

² Там же.

³ Интересно, что устоявшееся название гипотезы «гипотеза Сепира—Уорфа» является ошибочным. Эдвард Сепир и Бенджамин Уорф не были соавторами и не формулировали свои идеи в форме такой гипотезы. Тем не менее название закрепилось.

⁴ Sapir E. (1949). *Selected Writings of Edward Sapir in Language, Culture, and Personality*. Berkeley CA: University of California Press; Whorf B. (1956). *Language, Thought and Reality: Selected Writings of Benjamin Lee Whorf*. Cambridge, MA: MIT Press.

⁵ Chen M. K. (2013). The effect of language on economic behavior: Evidence from savings rates, health behaviors, and retirement assets. *American Economic Review*, 103(2), 690–731; Roberts S. G., Winters J., Chen K. (2015). Future tense and economic decisions: controlling for cultural evolution. *PLoS one*, 10(7), e0132145.

То есть в данном случае в русском, французском и английском языках для будущего времени используется специальная форма глагола, в то время как в случае с немецким языком она не отличается от формы, которую использовали бы для сегодняшнего дня (ср. *Heute regnet es u Morgen regnet es*). Кроме немецкого, примеры других языков со слабым грамматическим различием между настоящим и будущим — *норвежский, датский, шведский, китайский, голландский, эстонский, финский, японский, португальский (бразильский)*¹.

Результаты расчетов показали, что в странах, где люди говорят на языках со слабым грамматическим различием между будущим и настоящим временем (т.е. где люди даже на языковом уровне слабо разделяют настоящее и будущее), у населения более ответственное отношение к будущему — более высокий уровень сбережений, население реже курит, меньше страдает от лишнего веса.

Другой пример. В некоторых языках допустим пропуск личного местоимения рядом с глаголом, а в других — нет. Например, в английском и французском языках, чтобы сказать, что вы пишете, вы обязательно должны поставить рядом личное местоимение: *I write* (англ.) или *j'écris* (фр.). В то время как в русском или итальянском языке это делать обязательно. Вы можете сказать «пишу» или *scrivo* (итал.), и вас все поймут. Ниже приведены примеры стран, в которых допустимо (или нет) опустить в предложении личное местоимение² [Kashima, Kashima, 1998].

Примеры стран, в которых пропуск личного местоимения в предложении:	
допустим	недопустим
Греция, Италия, Испания, Польша, Португалия, Россия, Румыния	Австрия, Бельгия, Дания, Германия, Финляндия, Франция, Ирландия, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Швейцария, Великобритания

Результаты проведенных расчетов показывают, что в культурах, где языковая норма не допускает пропуск личного местоимения, выше показатель индивидуализма, в этих странах с большим уважением относятся к человеку и его правам³.

¹ В данном случае речь идет о бразильском варианте португальского языка, который лингвисты выделяют наравне с португальским языком, на котором говорят в Португалии.

² Kashima E. S., Kashima Y. (1998). Culture and language: The case of cultural dimension-sand personal pronoun use. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29(3), 461–486.

³ Kashima E. S., Kashima Y. (1998). Culture and language: The case of cultural dimensionsand personal pronoun use. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29(3), 461–486; Tabellini G. (2008). Institutions and culture. *Journal of the European Economic association*, 6(2-3), 255–294.

В то же время язык — это не только грамматика, не только специфика склонения и спряжения слов, но еще и то, как устроена речь, в том числе письменная. На рисунке 4.2 приведена достаточно известная и широко перепечатаваемая иллюстрация Р. Каплана того, как устроен формальный дискурс в письменной речи в разных странах (в странах, говорящих на языках, принадлежащих к разным языковым группам)¹.

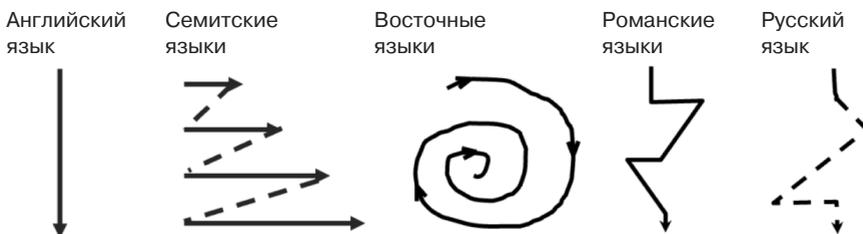


Рисунок 4.2. Устройство письменного дискурса в разных языках

Источник: на основе: Kaplan R. B. (1966). Cultural thought patterns in intercultural education. *Language learning*, 16(1), 1–20.

На рисунке схематично показано, что для английского языка свойственно прямолинейное, логичное и последовательное изложение. Для семитских языков (это, например, арабский язык и иврит) свойственно неполное изложение информации. Часть информации (пунктир) человек должен додумать, понять исходя из общеизвестных фактов, контекста и т.д. (см. *высококонтекстные культуры Э. Холла*). Третий, спиралевидный рисунок иллюстрирует специфику изложения в восточных языках — нелинейную логику, предполагающую, что с каждым последующим витком изложения (аргументации) читатель приближается все больше к существу предмета. В этом плане показательны диалоги на восточных базарах, где, прежде чем что-то купить или продать, покупатель и продавец долго разговаривают, вспоминают истории о своих родственниках и своей жизни, могут даже пить чай и только после этого переходить непосредственно к сделке. Четвертая линия отражает специфику изложения в романских языках. В отличие от семитских языков, здесь все проговаривается в явном виде, однако есть множество отступлений от основной линии изложения. Один из ярких примеров этого — роман В. Гюго «Отверженные». После описания одного из бенедиктинских монастырей, встретившегося героям, автор приводит отдельную книгу

¹ Kaplan R. B. (1966). Cultural thought patterns in intercultural education. *Language learning*, 16(1), 1–20; Казакова О. М. (2013). *Национальный менталитет в языковой картине мира (на примере сопоставления русскоязычной и англоязычной картин мира)*. Барнаул: Изд-во АлтГУ.

(роман состоит из нескольких частей, которые делятся на книги и главы), которую даже называет «В скобках». И хотя, казалось бы, к основному содержанию романа эта книга не относится, автор посвящает описанию жизни в монастыре несколько глав. Наконец, для русского языка, по схеме Р. Каплана, характерна одновременно нелинейная и неявная аргументация с множеством отступлений, где многое не проговаривается в явном виде — предполагается, что читатель это знает и так.

Интересно, что есть также специфика передачи информации в разных языках. Например, в английском языке за то, чтобы читатель понял содержание, ответственен прежде всего автор. В русском языке, напротив, автор может не утруждать себя пояснениями. Предполагается, что читатель должен провести работу, поднявшись до того уровня, который позволяет понять письменный текст¹. Это особенно бросается в глаза при чтении базовых учебников, содержащих математические выкладки и написанных на разных языках. В зарубежных учебниках даются подробные объяснения выкладок, примеров, графики с пояснениями, в русскоязычных — далеко не всегда. И за фразами «легко заметить, что», «очевидно, что» могут стоять несколько строк, а то и страниц выкладок, которые далеко не всегда настолько очевидны, как пишет автор.

Факторы стабильности культуры: климат

Другим фактором, влияющим на культурные особенности страны, может быть климат. Например, в 1990-е гг. было проведено исследование, показавшее, что существует *n*-образная связь между средней дневной температурой и маскулинностью. В холодном/жарком климате при прочих равных условиях тяжелее обеспечить пропитание семьи, защиту от тяжелых погодных условий (холод, жара, засуха, нехватка воды и еды и т.д.). Одной женщине тяжело вырастить детей, требуется помощь. Как следствие, отцы должны тратить больше времени и сил для защиты своей семьи и детей от неблагоприятных погодных условий / голода. В теплом климате, напротив, условия для жизни более благоприятные. Это, в свою очередь, привлекает на такие территории больше населения, что может провоцировать конфликт за ресурсы, способствуя развитию маскулинных культур².

¹ Казакова О. М. (2013). *Национальный менталитет в языковой картине мира (на примере сопоставления русскоязычной и англоязычной картин мира)*. Барнаул: Изд-во АлтГУ.

² Van de Vliert E., Schwartz S. H., Huisman S. E., Hofstede G., Daan S. (1999). Temperature, cultural masculinity, and domestic political violence: A cross-national study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 30(3), 291–314.

В последнее десятилетие вместе с появлением и публикацией баз данных, реконструирующих температуру/влажность в разных регионах Земли, возникла возможность проведения более изощренных исследований о связи между климатом и культурой. Исследователи недавно получили возможность включать в модели климатические данные за период с 1500 г.¹ Реконструкция климатических данных — сложная работа, основанная на анализе разнообразных прокси-переменных, например, данных о толщине древесных колец, о геохимическом составе кораллов, об изотопах льда, океанических и озерных отложениях и т.д. Дж. Бегль и Р. Дюранте², используя такого рода данные, **показали**, что регионы, которые в период 1500–1750 гг. (до индустриальной революции, когда роль сельского хозяйства должна была быть сравнительно более высокой) испытывали от года к году более высокую изменчивость температуры и осадков, демонстрируют в настоящее время более высокий уровень доверия. Почему?

Механизм может быть следующим: непредсказуемость климата заставляла людей искать механизмы «страховки» — кооперации с другими членами сообщества либо для хранения запасов на случай «тощих лет» (при совместном хранении возникал эффект экономии на масштабе), либо для покупки зерна в неурожайный год у соседей, у которых есть излишки, либо для осуществления функции взаимного страхования на случай непредвиденных обстоятельств.

Кроме того, была также обнаружена положительная связь между высокой вариативностью температуры/осадков и связями со средневековыми торговыми путями и рынками. Как и ранее, взаимовыгодная торговля могла быть способом хеджирования рисков в условиях климатических колебаний. При этом участие в такой торговле дополнительно развивало у людей доверие к другим и готовность к кооперации.

В другом исследовании Л. Дэвис на основе данных Global Historical Climatology Network Database и Всемирного исследования ценностей выявил негативную связь между вариацией месячных осадков (по данным с 1697 г.) и чувством ответственности человека (измерялась при помощи вопроса, где респонденту надо было по шкале от 1 до 10 согласиться с одним или другим суждением ($I = \text{Люди должны сами себя обеспечивать и не надеяться на правительство} / 10 = \text{Правительство должно нести большие ответственности за то, чтобы все граждане были обеспечены}$)³. Как и в предыдущем исследовании, полученную связь можно объяснить следующим образом:

¹ См., например, данные [SO&P: Climate reconstructions](#).

² Buggle J. C., Durante R. (2017). *Climate risk, cooperation, and the co-evolution of culture and institutions*.

³ Davis L. (2016). Individual responsibility and economic development: Evidence from rainfall data. *Kyklos*, 69(3), 426–470.

чем выше были риски для сельского хозяйства, связанные с климатом и не зависящие от поведения людей, тем выше становился спрос людей на помощь третьих лиц, в том числе государства.

Факторы стабильности культуры: специфика колонизации территории

Еще одним фактором, объясняющим социокультурные особенности стран, может быть специфика колонизации территорий. Глядя на рисунок 4.3, можно предположить, что высокий индивидуализм в США, Канаде, Австралии стал следствием специфики/самоотбора европейских переселенцев. С одной стороны, для европейцев в целом характерен высокий уровень индивидуализма. С другой стороны, осваивать новые территории ехали люди, которых в наименьшей степени сдерживали родственные связи с близкими в стране происхождения.

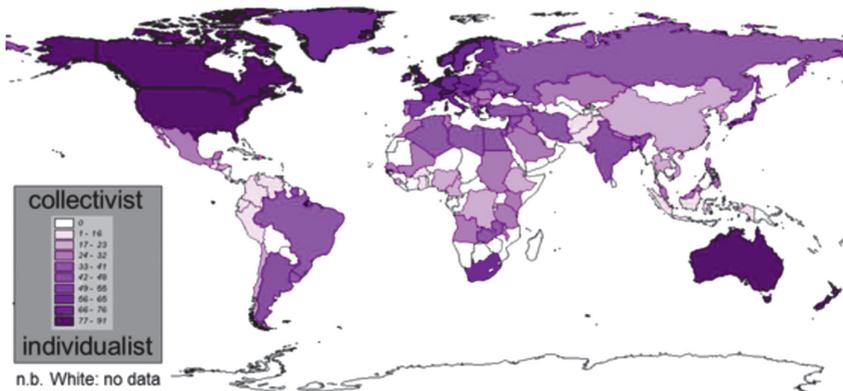


Рисунок 4.3. Выраженность характеристики «индивидуализм — коллективизм» по Г. Хофстеде

Источник: URL: <http://geerthofstede.com/culture-geert-hofstede-gert-jan-hofstede/6d-model-of-national-culture/>.

Но чем можно объяснить то, что не во всех странах, которые осваивали европейцы, высокий уровень индивидуализма? Ответ на вопрос, почему в разных странах отличалась колонизационная политика европейцев, дал Д. Асемоглу с соавторами¹. Исследователями было выявлено

¹ Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*, 91, 1369–1401.

но, что в ряде стран (например, в США, Австралии, Новой Зеландии) строились так называемые инклюзивные институты, обеспечивавшие верховенство права и стимулирующие инвестиции. В других странах (например, Конго) — экстрактивные институты, цель которых была в быстрой и эффективной передаче прибыли в метрополию. Как оказалось, выбор той или иной колониальной политики был обусловлен во многом климатическим фактором. Там, где была высокая смертность колонистов, устанавливались экстрактивные институты. Там, где была низкая смертность колонистов, формировались более качественные и продуктивные «инклюзивные» институты. В таких регионах колонисты оставались жить, привозя с собой свою культуру и формируя более качественные институты.

Факторы стабильности культуры: агротехника

Об агротехнике как важном факторе формирования упорства и трудолюбия китайцев писал также М. Гладуэлл в своей книге «Гении и аутсайдеры». Он подчеркивал, что выращивание разных сельскохозяйственных культур может требовать от человека разных качеств.

В своей книге М. Гладуэлл приводит слова историка К. Померанца о специфике выращивания риса:

«Процесс выращивания риса требует не только феноменального трудолюбия, но и большой тщательности. Крайне важно идеально выровнять поле перед поливом. Малейшие расхождения в уровне воды могут отрицательно сказаться на урожайности. Вода должна находиться на поле определенное количество времени. Есть большая разница между высаживанием семян на равном расстоянии друг от друга и их беспорядочным разбрасыванием. Вы не можете просто кинуть зерно в землю в середине марта и рассчитывать на то, что в конце месяца пройдет дождь. Вам нужно держать под контролем абсолютно все»¹.

Выращивание риса требует регулярной работы, аккуратности и усидчивости. От этого будут зависеть урожай и богатство семьи. Можно предположить, что в условиях, когда рис является главной сельскохозяйственной культурой и значительная доля населения так или иначе занимается сельским хозяйством, особое значение имели именно трудолюбие, упорство и усидчивость человека. Возможно, с этим в определенной

¹ Гладуэлл М. (2016). *Гении и аутсайдеры*. М.: Манн, Иванов и Фербер.

мере связан успех китайцев в деятельности, связанной с выполнением стандартных операций — и даже сборкой техники и электроники, где подобные качества также имеют принципиальное значение.

Интересно также исследование А. Алезины, П. Джулиано и Н. Нанна, показавших, что агротехника (использование для обработки земли плуга (требующего мужской силы) или мотыги (не чувствительной к разделению труда) влияет на современное отношение к роли женщин на рынке труда¹. В частности, авторы показали, что при прочих равных условиях в обществах, где ранее традиционно в сельском хозяйстве использовался плуг, сегодня выше гендерное неравенство, ниже участие женщин в профессиональной деятельности, политике и предпринимательской деятельности. Понятно, что это не единственный объясняющий фактор. В частности, богатство страны в значительной степени предсказывает распространенность участия в политической жизни женщин или распространенность гендерно эгалитарных норм. Тем не менее даже с учетом этого фактора сохраняется положительная связь между использованием плуга и меньшим гендерным равенством.

Использование плуга стимулировало разделение труда — мужчины занимались сельским хозяйством, женщины — домом. Это способствовало появлению соответствующих ценностей и установок и их последующей передаче из поколения в поколение. Интересно, что если проводить опрос мигрантов второго поколения в США или Европе, то даже в условиях одинаковых экономических условий и одинаковых институтов выходцы из стран, где в доиндустриальные времена для обработки земли использовали плуг, при прочих равных меньше ценят гендерное равенство.

Факторы стабильности культуры в России

Теперь рассмотрим, как могут работать факторы стабильности культуры на примере России. Снова начнем с языка.

Грамматика

В русском языке есть возможность опустить личные местоимения — и это может быть связано как со сравнительно низкой важностью прав человека, так и с большим коллективизмом. В соответствии

¹ Alesina A., Giuliano P., Nunn N. (2013). On the origins of gender roles: Women and the plough. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(2), 469–530.

с классификацией из исследования М. Чена¹ для русского языка характерно сильное грамматическое различие между настоящим и будущим временем. Это означает, что мы можем испытывать дополнительные психологические сложности, связанные с действиями, которые принесут отсроченный результат (сложнее регулярно заниматься своим здоровьем, сложнее заниматься раздельным сбором мусора и т.д.). Отдельные местоимения для второго лица — «ты», «вы» и отдельное выделение «Вы» с большой буквы для особенных случаев — проявление высокой дистанции власти. Наконец, если вы возьмете справочник по орфографии и пунктуации замечательного лингвиста Д. И. Розенталя, вы увидите, что правила часто формулируются достаточно кратко, но затем следует иногда несколько страниц исключений или особых случаев. В пунктуации в одних случаях вводные конструкции выделяются, а в других случаях — нет (вы, возможно, удивитесь, но слово «например» не всегда требует выделения запятыми). Обилие исключений свидетельствует о том, что язык живой и что он продолжает формироваться. Вместе с тем обилие исключений создает сложности даже для носителя языка. В результате может возникать пренебрежение к правилам, причем не обязательно только к языковым.

Лексика

При изучении культурных особенностей лингвисты советуют обращать внимание на сложно переводимые слова. Об этом подробно пишет Анна Зализняк².

Одни из таких — обращения «мой родной», «родненький» и т.д., которые могут использоваться по отношению к людям, которые необязательно являются родственниками в прямом смысле. Эта особенность может быть связана с коллективизмом, желанием включить человека в «свой» круг людей. Другая сложность для иностранцев (но не для нас) — в разграничении слов «справедливость» и «законность». Для русского человека справедливость важнее законности. Законы бывают разными, но важно, чтобы решение было справедливым. Интересно при этом, что законность обычно связывают с разумом, рациональностью, а справедливость в русском языке ассоциируется с сердцем. Не случайно мы говорим о «чувстве справедливости».

¹ Chen M. K. (2013). The effect of language on economic behavior: Evidence from savings rates, health behaviors, and retirement assets. *American Economic Review*, 103(2), 690–731; Roberts S. G., Winters J., Chen K. (2015). Future tense and economic decisions: controlling for cultural evolution. *PLoS one*, 10(7), e0132145.

² Зализняк А. А., Левонтина И. Б., Шмелев А. Д. (2005). *Ключевые идеи русской языковой картины мира* (pp. 64–174). Языки славянской культуры.

Теперь давайте поговорим о глаголах. Для русского языка характерно использование таких форм, как «получилось» или «не удалось», «собираюсь», «постараюсь». Во всех этих формах человек снимает с себя ответственность за результат — причем неважно, какой он, хороший или плохой (сравните: «Я написал(а) курсовую работу» и «У меня получилось написать курсовую работу»). Еще интереснее со словами «постараюсь» и «собираюсь». Представим себе, что ваш однокурсник попросил вас уточнить у преподавателя требования к эссе. И на это вы ему говорите, что «постараетесь поговорить». Что в данном случае значит «постараться»? Значит ли это, что для этого требуются дополнительные усилия? Едва ли. В русском языке за словом «постараюсь» стоит то, что человеку нужно собрать свои силы, настроиться и решиться на какой-то важный поступок. И эта особенность, как считают многие лингвисты¹, связана с пространством: у нас большие пространства, поэтому для нас свойственно растекаться вдаль и вширь, нам бывает сложно собрать свои силы, сконцентрироваться и, наконец, сделать решительный шаг. Причем интересно, что в нашем языке сохранилась другая особенность, которая позволяет нам ее преодолеть. Часто люди говорят: «Я пошел и заодно...», «Поехал в университет и заодно зашел в магазин». Когда делаешь что-то «заодно», то собираться и стараться специально не надо, вы можете совместить усилия и достичь необходимых результатов.

Другой пример — слово «лень». В русском языке очень много однокоренных слов: «лень», «ленивый», «ленивец» и т.д. В английском и других языках такого обилия этих слов нет. Еще интереснее то, что если вы будете перебирать в памяти русскую литературу, то вспомните, что в русском языке слова «лень», «ленивец» не всегда носят негативную коннотацию. Часто это что-то мечтательное и приятное (см., например, стихи К. Батюшкова² и А. Пушкина). Еще пример — Обломов, один из самых колоритных и ленивых персонажей русской литературы. Но по тексту и не скажешь, кому больше симпатизирует автор — деловому Штольцу или ленивцу Обломову. Такое благодушное отношение к лени может проявляться, например, в сложности доведения дела до конца (низкой маскулинности).

Еще один возможный фактор феминности — любовь к уменьшительно-ласкательным суффиксам, особенно распространенным в разговорной речи и обращениях. Это использование уменьшительно-ласкательных

¹ Зализняк А. А., Левонтина И. Б., Шмелев А. Д. (2005). *Ключевые идеи русской языковой картины мира* (pp. 64–174). Языки славянской культуры.

² См., например, у К. Н. Батюшкова в стихотворении «Мои пенаты»: «...Беспечные счастливыцы, философы-ленивыцы...» или у А. С. Пушкина «К Батюшкову»: «...Парнасский счастливый ленивец, харит изнеженный любимец...»

слов (которое очень бросается в глаза, если вы услышите речь иностранца, который прекрасно владеет русским языком, но говорит с небольшим акцентом) может быть отражением стремления сделать окружающий мир более дружелюбным, пусть и через язык.

Пословицы (паремиология)

Еще один интересный способ изучения особенностей разных культур — изучение фольклора. У филологов есть отдельный раздел науки, посвященный изучению пословиц, поговорок и т.д., называемый паремиологией. Анализ содержания пословиц, частоты употребления тех или иных слов может многое сказать о культуре сравниваемых стран¹.

В своем филологическом исследовании П. Л. Коробка сравнивал пословицы в русском и английском языках². Анализ показал, что в английском языке можно чаще встретить пословицы о положительных свойствах эгоизма (соответствие индивидуалистической культуре). В то же время на тему безответственности на одну пословицу на английском языке («Too many cooks spoil the broth») приходится 12 на русском языке («Моя хата с краю — ничего не знаю»; «Наше дело — сторона»; «За что купил, за то и продаю» и т.д.). Это может проявляться в том числе в более высоком патернализме, склонности не брать на себя ответственность за происходящее.

Причем интересно, что если говорить о русских пословицах и поговорках, то в них воспроизводится менталитет прежде всего крестьянский. В то время как в английских пословицах и поговорках часто воспроизводится менталитет не только крестьян, но и деловых людей. Возможно, это тоже влияет на то, как мы воспринимаем отношение к работе, к деньгам и т.д.

Географическое положение

Один из самых известных философов, писавших о роли пространства в культуре России, — это Николай Бердяев. В книге «Судьба России» в статье «О власти пространств над русской душой»³ он рассуждает о гнетущем эффекте пространств. Огромные русские

¹ Тер-Минасова С. Г. (2000). *Межкультурная коммуникация*. М.: Слово, 76.

² Коробка П. Л. (1998). *Идиоматическая фразеология как лингводидактическая проблема*. Канд. дисс. МГУ, факультет иностранных языков. М., 147.

³ Бердяев Н. А. (1918). *О власти пространств над русской душой. Судьба России*. URL: http://www.krotov.info/library/02_b/berdyayev/1918_15_06.html.

пространства «не способствовали выработке в человеке самодисциплины и самодеятельности — он расплывался в пространстве». Как писал Н. Бердяев, «русская душа ушиблена ширью». Это проявляется в «русской лени, беспечности, недостатке инициативы, слабо развитом чувстве ответственности». В то же время, по мнению Н. Бердяева, пространства дают определенную энергию российскому народу, позволяют ему двигаться вдаль, вширь, осваивать пространство, толкают на встречу экстенсивному развитию. И если вспоминать русскую историю, то и освоение Севера, и освоение космоса могут быть культурным следствием власти пространств над русским человеком.

О другом важном факторе пишет Василий Осипович Ключевский¹. По его мнению, важная особенность России — это ее речная система, которая пронизывает пространство Среднерусской равнины. Это, с одной стороны, позволяло людям из разных племен общаться между собой, завязывать торговые отношения. С другой стороны, препятствовало обособлению, развивая привычку к артельной (совместной) деятельности.

Особенности ведения сельского хозяйства

Одно из важнейших исследований влияния климата и сельского хозяйства на русскую культуру — книга историка Леонида Васильевича Милова «Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса»².

В своей книге Л. В. Милов показывает, что различия в климате в России и в Западной Европе повлияли на различия в ведении сельского хозяйства, что, в свою очередь, имело и культурные последствия.

В численном выражении это значило следующее. Рабочий сезон в Западной Европе длится примерно десять месяцев, в то время как в средней полосе России — около пяти месяцев. При этом и в Западной Европе, и в России крестьянину нужно выполнить близкий объем работ: вспахать поле, засеять его, обработать всходы, сжать то, что выросло. И при этом формально времени на выполнение этих работ в Западной Европе в два раза больше, чем в России. По расчетам Л. В. Милова, в Северной Франции крестьянин располагал порядка 59,5 рабочего дня для обработки десятины пашни, в то время как у русского крестьянина было только 22–23 рабочих дня — и то без учета барщины.

¹ Ключевский В. О. (2004). *Русская история. Полный курс лекций*. М.: ОЛМА Медиа Групп.

² Милов Л. В. (1998). *Великорусский пахарь и особенности исторического процесса*. М.: РОССПЭН.

Разница в климатических условиях проявлялась и в урожайности почвы (по данным источников, которые приводит Л. В. Милов, урожайность в XV–XVIII вв. держалась на уровне сам-2 – сам-3)¹. При этом важно учитывать, что удобрение почвы во многом было связано с животноводством. Но российский климат предполагает, что сезон стойлового содержания скота составляет семь месяцев. То есть в те пять месяцев, за которые русскому крестьянину нужно обработать землю, посеять, вспахать и сжать, он должен был еще и заготовить сено, которым сможет прокормить животных в течение следующих семи месяцев. Это дополнительный вызов, с которым сталкивалась Россия по сравнению с Европой.

Казалось бы, со сходными вызовами должны сталкиваться скандинавские страны или Канада, но это не совсем так. Скандинавский полуостров находится под влиянием теплого течения Атлантического океана. Это выражено в более мягкой зиме (Гольфстрим смягчает арктические вторжения), отсутствии заморозков весной (что позволяет сравнительно рано начинать сельскохозяйственные работы), сравнительно прохладном, но, как правило, незасушливом лете (из-за зоны низкого давления засухи случаются редко). При этом пасмурные дни компенсируются удлиненным световым днем (следствие северных широт), что не угнетает вегетацию.

Канада — другой пример северной страны, с которой можно было бы сравнить Россию. Но вновь, если сравнивать климатические условия в России и Канаде, видно, что в России природные условия оказываются более тяжелыми для ведения сельского хозяйства. В Канаде нет резко-континентального климата. Зимой морозы бывают до минус 45°, но при этом обычно нестойкие. В среднем температура на 15–20° выше, чем в суровых районах Восточной Сибири. Летом температуры могут быть более холодными, чем в Сибири, но при этом в Канаде есть циклоны.

То есть при сравнении климатических условий России с европейскими странами, Скандинавией и Канадой видно, что в России они более суровые для ведения сельского хозяйства.

Как это может влиять на специфику культуры? Первый важный фактор — короткий рабочий сезон. В России за пять месяцев крестьянин должен сделать все то, что западный крестьянин делает за десять месяцев. Это формирует привычку к мобилизации всех имеющихся ресурсов на короткий период: и стар и млад выходит в поле, сеет, жнет и т.д. В то же время это не формирует привычку к ровному и постоянному труду на протяжении 12 месяцев (как в случае с китайским крестьянином, выращивающим рис и вынужденным в течение длительного периода

¹ Милов Л. В. (1998). *Великорусский пахарь и особенности исторического процесса*. М.: РОССПЭН.

заботиться о «каждой рисинке», смотреть, как она растет, пересаживать ее, следить за уровнем воды и пр.).

Второй важный фактор — в России отсутствует корреляция между затратами труда и получаемыми результатами. Что это значит? Это значит, что если в Китае в зависимости от того, как много времени крестьянин посвятил выращиванию риса, он получил высокий или низкий урожай, в России это не так — потому что может быть заморозок весной, может быть засуха или град летом — и урожай погибнет. Крестьянин заранее не может предсказать, какие результаты принесет его труд. Человек понимает, что не на все может влиять, а это может формировать фаталистическое мировоззрение («земля не уродила — на все воля Бога»). Это может проявляться и в низкой маскулинности — недостаточное упорство в работе может быть следствием неуверенности в результатах: если не все от нас зависит, так зачем напрягать свои усилия зря?

Далее, для России свойственна сравнительно низкая урожайность при высокой зависимости урожая от погодных условий. Следствием этого может быть склонность соблюдать традиции и боязнь экспериментировать — вдруг отклонение от дедовской технологии окажется неудачным и урожай пропадет? В условиях, когда крестьяне находятся на грани выживания, отношение к изменениям может быть враждебным.

Еще одно следствие короткого рабочего сезона и отсутствия прямой связи между трудом и урожаем — небрежное отношение к труду. В условиях короткого рабочего сезона русский крестьянин просто не успевает выполнить агротехнические нормативы. И если в Англии в XVIII в. в зависимости от типа почв могли пахать от 3 до 6 раз, то русский крестьянин вынужден пахать 1–2 раза. Поэтому часто зерно сеется в чуть разрыхленную землю просто потому, что человек не успевает обработать землю лучше и руководствуется принципом «Захочет вырасти — вырастет».

Однако при этом тяжелые условия, необходимость бороться за выживание заставляют человека быть изобретательным. Умение выкручиваться из любой тяжелой ситуации и делать так, чтобы его семья выживала, становится жизненно необходимым. И уже эта особенность может проявляться в российской креативности и умении решать нестандартные задачи.

Альтернативные объяснения происхождения культурных характеристик

В литературе можно найти много альтернативных гипотез, объясняющих происхождение той или иной культурной характеристики. Это удивительно. На формирование культуры влияет множество факторов.

В свою очередь, факторы, действуя сонаправленно, могут дополнительно закреплять культуру, способствуя передаче отдельных ценностей и установок практически неизменными из поколения в поколение.

Высокая дистанция власти

Ниже приведены наиболее распространенные гипотезы об истоках высокой дистанции власти¹ в России.

Высокая дистанция власти, готовность принимать неравномерность ее распределения могли *стать результатом реформы поместного землевладения*, существовавшего в XV–XVII вв. В отличие от вотчинного землевладения (предполагавшего возможность передачи по наследству), поместье давалось князем/государем/церковью служилому человеку под условием службы². В случае отказа от службы поместье могло быть отобрано. Система поместного землевладения формировала зависимость дворянства, служилого сословия от власти, мешая наращиванию силы и независимости.

Высокая дистанция власти могла стать также *следствием идеологии «Москва — Третий Рим»*. Историк С. Лурье пишет, что Россия заимствовала у Византии (а через нее и у Рима) наиболее важные компоненты империи, включая сакрализацию общественно-государственной жизни. Кроме того, после падения Константинополя и провозглашения идеологии «Москва — Третий Рим» российское государство стало последним хранителем «истинного благочестия». Боязнь растерять истинную веру порождала потребность в централизации и политике изоляционизма (продолжавшейся до «прорубания» Петром I окна в Европу³).

Другое историческое объяснение высокой дистанции связано с системой *монгольского управления* на Руси. Князья должны были ездить на поклон к хану, чтобы получить ярлык на княжение, который мог быть в любое время отнят⁴. Такое зависимое положение могло провоцировать воспроизводство подобной системы уже на Руси, способствуя формированию высокой дистанции власти.

¹ Высокая дистанция власти — одна из характерных и коренных особенностей российской культуры, проявляющаяся в терпимом отношении к неравномерности распределения власти и статуса в обществе, высокому патернализму, низкой инициативности.

² Ключевский В. О. (2013). *Курс русской истории. Лекция XXXII*. М.: Проспект.

³ Лурье С. В. (1997). От древнего Рима до России: преемственность имперской традиции. *Общественные науки и современность*, (4), 123–133.

⁴ Нефедов С. А. (2008). Теория культурных кругов (на основе анализа монгольских завоеваний). *История и современность*, (1).

Дистанция власти также могла стать *следствием самодержавия*, которое, в свою очередь, по мнению Л. Милова, могло быть обусловлено *особенностями климата*. Низкая урожайность мешала естественному разделению труда, отделению промышленности от земледелия. Потребность в защите от внешних угроз (начиная с борьбы с игом и далее), требующая строительства защитных полос, крепостей и т.д., необходимость в форсированной индустриализации порождали потребность в централизации и концентрации усилий, которые могло обеспечить централизованное государство.

Большие пространства тоже могли быть фактором высокой дистанции власти. Ситуация, при которой отсюда «хоть три года скачи, ни до какого государства не доедешь», могла формировать непосредственное чувство удаленности власти. Кроме того, в удаленных регионах могло формироваться отношение к власти как к символической ценности. Это проявляется, например, в том, что жители Крайнего Севера даже сейчас могут сказать, что «они занимаются служением государству», ощущая его присутствие через северный завоз, чувствуя, что государство не бросит в тяжелой ситуации.

Наконец, восприятие высокой лестницы иерархии могло формироваться также 14-классной «Табелью о рангах» в системе титулования, которая требовала в зависимости от того, принадлежал ли человек к дворянской семье, имел ли духовный сан или имел гражданские чины, разное обращение. В случае с чинами это и «благородие», «ваше высокоблагородие», «ваше высочородие», «ваше превосходительство», «ваше высокопревосходительство». Причем в неформальной речи это могло быть и «скородие» (за глаза — «сковородие»), и «ваш-бродь», и «васясь» и т.д.¹

Коллективизм

Существует также много различных гипотез относительно причин формирования коллективистских черт в культуре России.

Так, с одной стороны, коллективизм мог стать ответом на специфику климата и условия рискованного земледелия, формируя запрос на отношения взаимопомощи и взаимовыручки². Одно из проявлений этого — распространенный до недавнего времени у крестьян обычай «помочей»,

¹ Федосюк Ю. А. (2012). *Что непонятно у классиков, или Энциклопедия русского быта XIX века*. М.: Флинта.

² Милов Л. В. (1998). *Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса*. М.: РОССПЭН.

при котором они поочередно оказывали друг другу коллективную помощь (например, в постройке дома, жатве, пахоте и т.д.). В качестве награды за труд на таких помочах обычно предлагалось угощение работников по завершении работы.

В то же время историки указывают, что община, которая, казалось бы, исконно русское явление, выросшее на наших просторах и в нашем климате, на самом деле — импортированный институт. Россия через монголов переняла китайскую систему подушной подати, при которой податное население делилось на десятки, сотни, тысячи и тьмы. То есть налоговая система опиралась на круговую поруку — община должна была платить подати в том числе за тех, кто бежал от фиска¹. Это стимулировало членов общины следить друг за другом, чтобы избежать чрезмерной нагрузки на ядро общины.

Похоже, что этот обычай «приглядывать» друг за другом укрепился в ходе крепостного права. Историк Л. В. Милов приводит слова из инструкции помещиков, иллюстрирующие высокую степень контроля за крестьянами, по большому счету также направленного на обеспечение выживаемости общины и сбора необходимой подати.

«Всем людям и крестьяном друк за другом прилежно смотреть, ежели кто не радея о себе станет в домашнем деле, в работе, в смотреии дому и скота своего ленитца, долго спать, лакомить, мотать, пьянствовать, отлучатца без ведома, с недобрыми людьми знатца, воровать, грабить и не проча себе хлеб, скот, одежду и прочее свое, в чем ему самому нужда, тайно продавать... тот час ему самому говорить и унимать и прикащику с старостою сказать...», «а им тово плута жестоко высечь»².

Еще одно распространенное объяснение коллективистских черт в культуре России — православие. В частности, русский философ-славянофил А. Хомяков отмечал «соборность», которая отличала православие от, например, протестантского индивидуализма. Кроме того, авторитет церкви, церковный приход увеличивали значимость общины, укрепляя коллективистские ценности.

¹ Нефедов С. А. (2008). Теория культурных кругов (на основе анализа монгольских завоеваний). *История и современность, (1)*; Померанц Г. *История России в свете теории цивилизаций*. Лекция в клубе «Улица ОГИ».

² Цит. по: Милов Л. В. (1998). *Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса*. М.: РОССПЭН.

В завершение этой лекции важно отметить следующее:

- культура — ценности и поведенческие установки, разделяемые определенным сообществом и медленно меняющиеся во времени;
- на культуру влияет (но не детерминируют ее) множество факторов;
- к ключевым факторам стабильности культуры можно отнести язык, географическое положение, климат, специфику сельского хозяйства и др. Долговременное влияние этих факторов на распространённые в обществе нормы и ценности осуществляется через влияние на формальные и неформальные институты.

Существование факторов стабильности культуры не означает, что культура неизменна. Следующая лекция будет посвящена факторам изменчивости культуры.

ЛЕКЦИЯ 5

ФАКТОРЫ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ИЗМЕНЧИВОСТИ КУЛЬТУРЫ

Лекция 4 была посвящена факторам, которые могут объяснить существующие культурные особенности разных стран и культурную стабильность. В их числе — язык, климат, географическое положение и др. В то же время относительная инертность этих факторов не означает, что культура не меняется с течением времени. Эта лекция будет посвящена факторам изменчивости культуры — макроэкономическим шокам, геополитическим изменениям, государственной идеологии, образованию и др.

Многие факторы стабильности культуры медленно меняются во времени, среди них — климат. Тем не менее анализ исторических реконструкций климата за последние 2500 лет позволяет увидеть, что климат не настолько стабилен, как нам кажется (рисунок 5.1).

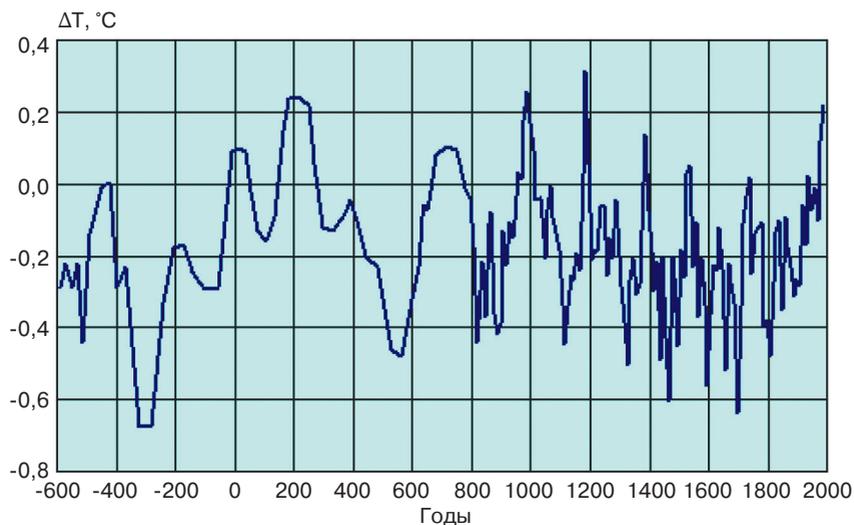


Рисунок 5.1. История климата

Источник: Клименко В. (2005). *Глобальный климат: вчера, сегодня, завтра*. Полит.ру.
URL: <https://m.polit.ru/article/2005/11/02/climate>.

На рисунке видны циклические изменения температуры¹. Причем если вы внимательно посмотрите на этот график и мысленно наложите на него курс истории, то увидите, что на пики часто приходится важные исторические события. Нулевой год — появление христианства, около 1000 г. — развитие Древнерусского государства и т.д. При этом на малый ледниковый период (XIV—XIX вв. — *наиболее холодный за последние две тысячи лет период по среднегодовым температурам*) пришелся рост социальных беспорядков и социальных конфликтов. Вместе с похолоданием замедлилась экономическая активность. Осложнилось производство сельскохозяйственной продукции, продуктов питания. Как следствие — меньше излишков, меньше возможностей для инвестирования, что влияло на рост производительности труда и скорость экономического развития².

Существует ли связь между колебаниями климата и формированием культуры? Оказывается, существует. Результаты количественных исследований позволили выявить следующую связь: чем выше изменчивость климата на определенной территории, тем менее важно для людей, проживающих там, соблюдение традиций. В более стабильном климате ситуация обратная³. Объяснить эту закономерность можно следующим образом. Если изменяется климат, меняются условия среды. Это заставляет людей адаптироваться под новые условия, отклоняться от привычных моделей поведения. В изменившихся условиях соблюдение традиций перестает быть эффективной стратегией поведения для человека и требует изменения поведенческих установок. Таким образом, даже такой фактор стабильности, как климат, в долгосрочной перспективе мог влиять на восприимчивость людей к культурным изменениям.

Если культура инертна, можно ли говорить о ее изменении?

Можно ли говорить о том, что культура неизменна? Ниже представлена динамическая карта ценностей проекта World Value Survey (Всемирное исследование ценностей), основанного Рональдом Инглхартом. С 1980-х гг. по репрезентативным выборкам собираются данные о ценностях и поведенческих установках людей из разных стран. На настоящий момент проведено семь волн исследования. Всего им было охвачено более 100 стран. На сайте можно найти данные по разным вопросам

¹ Чем ближе к 600 г. до н. э., тем меньше дробность изменений (в силу меньшей точности данных).

² Giuliano P., Nunn N. (2017). *Understanding cultural persistence and Change* (No. w23617). National Bureau of Economic Research.

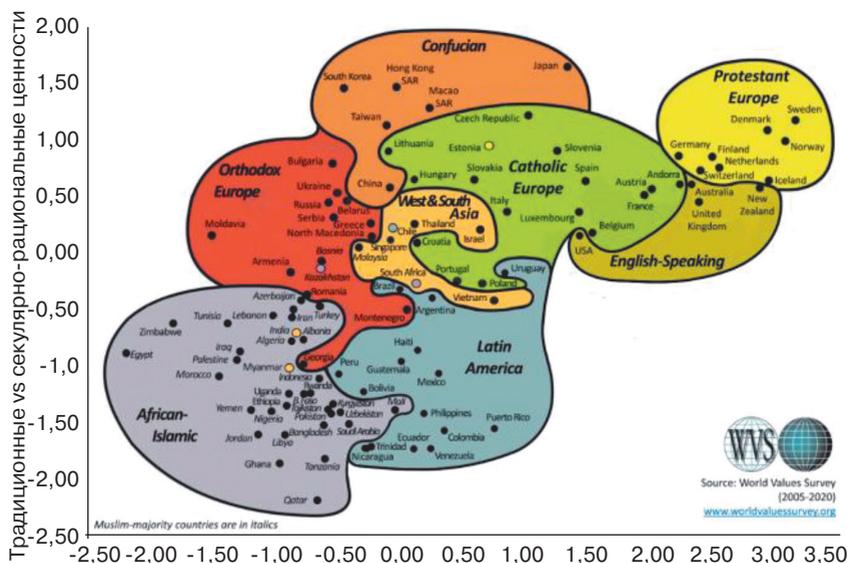
³ Там же.

для разных стран (включая Россию), в том числе по последней волне, проведенной в разных странах в 2017–2020 гг.

На этом сайте также есть интересная карта (см. рисунок 5.2), которая позволяет увидеть, как менялись ценности жителей разных стран в пространстве ценностей выживания/самовыражения и традиционных/секулярно-рациональных ценностей.

Ценности выживания/самовыражения	В обществах, где на первом месте стоят ценности выживания, приоритет отдается экономической и физической безопасности, в то время как в обществах, где доминируют ценности самовыражения, на первом месте стоит субъективное благополучие, самовыражение и качество жизни
Традиционные/секулярно-рациональные ценности	В традиционных обществах очень важны религия, семейные связи и ценности, люди в таких обществах испытывают уважение к власти, не приемлют аборт, разводы, суицид и эвтаназию. Такие общества имеют высокий уровень национальной гордости и националистическое мировоззрение. Секулярно-рациональные общества придерживаются прямо противоположных взглядов

Источник: Инглхарт Р., Вельцель К. (2011). *Модернизация, культурные ценности и демократия: последовательность человеческого развития*. М.: Новое изд-во.



Ценности выживания vs ценности самовыражения
Рисунок 5.2. Культурная карта мира Инглхарта—Вельцеля (2020)

Источник: The Inglehart-Welzel World Cultural Map — World Values Survey 7 (2020) [Provisional version]. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/>.

Пройдите по [ссылке](#) и запустите анимацию карты.

Каждая точка на рисунке — это страна. Россия находится в левом верхнем углу, которому соответствуют ценности выживания и секулярно-рациональные ценности. Красные, желтые, синие и зеленые овалы соответствуют цивилизациям по С. Хантингтону (в лекции 2 обсуждалась возможность измерять культуру через принадлежность к цивилизации). С. Хантингтон выделял девять цивилизаций. И здесь эти неровные формы соответствуют тому, как художник увидел форму фигуры, где находится большая часть стран, принадлежащих к каждой из цивилизаций.

На анимации видно, что точки меняют свое положение в пространстве ценностей выживания/самовыражения и традиционных/секулярно-рациональных ценностей. Это может говорить, во-первых, о том, что культура страны может изменяться (по крайней мере по отдельным характеристикам). Во-вторых, о том, что культура и экономика (видно, что некоторые скачки происходят параллельно со значимыми экономическими изменениями) тесно связаны и, более того, друг на друга влияют, что может приводить как к культурным, так и экономическим трансформациям.

Сначала экономические изменения, потом культурные

Существуют разные подходы к описанию взаимосвязи культурных и экономических трансформаций. По мнению Р. Инглхарта, сначала происходят экономические изменения, которые запускают культурные (и впоследствии политические) изменения.

В частности, по мнению Р. Инглхарта, промышленная революция (и переход от традиционного к индустриальному обществу) повлекла за собой переход от традиционных ценностей к секулярно-рациональным. Развитие промышленного производства укрепило уверенность человека в собственных силах, снизило психологическую зависимость от сверхъестественных сил и роль религии в жизни человека. В то же время эпоха индустриализации не поддерживала развитие у людей ценностей независимости и самореализации, а, напротив, требовала от человека дисциплины и умения подчиняться регламентам.

Переход к постиндустриальному обществу ознаменовал новую волну культурных изменений. Для постиндустриального общества важны сфера услуг, нестандартное мышление, качественный человеческий капитал. Соответственно, формирование постиндустриального общества стимулировало переход от ценностей выживания

к ценностям самовыражения, сопровождающийся ростом ценностей личной свободы¹.

Таким образом, модернизационная теория Р. Игглхарта исходит из того, что сначала происходят экономические изменения, которые затем запускают культурные.

Сначала культурные изменения, а потом экономические

Однако существует и обратная точка зрения, предполагающая, что сначала происходят культурные изменения, а потом экономические. Один из ярких и, может быть, парадоксальных примеров — пример отмены рабства в США.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Роберт Фогель в 1974 г. написал книгу «Время на кресте», в которой доказал, что экономически рабовладельческий труд в США в первой половине XIX в. был эффективнее свободного.

Нобелевская премия по экономике 1993 г. была присуждена Роберту Фогелю и Дугласу Норту с формулировкой «За возрождение исследований в области экономической истории благодаря приложению к ним экономической теории и количественных методов, позволяющих объяснять экономические и институциональные изменения».

На основе количественных данных Р. Фогель показал, что в 1860 г. сельское хозяйство рабовладельческого Юга было на 35% эффективнее, чем основанное на свободном труде сельское хозяйство Севера (причем для Старого Юга превышение составило 19%, для Нового Юга — 53%)².

Парадокс? Казалось бы, следовало ожидать, что рабовладельческий Юг должен быть неэффективным? Но нет. Что это означает? Это означает, что экономических предпосылок к отмене рабства не было. Но при этом изменились вкусы и предпочтения людей — и если в начале XIX в. рабство было допустимым, то во второй половине XIX в. это перестало быть нормальным явлением и вызывало волну общественного возмущения. Поэтому здесь двигателем перемен, по мнению Р. Фогеля,

¹ Инглхарт Р., Вельцель К. (2011). *Модернизация, культурные ценности и демократия: последовательность человеческого развития*. М.: Новое изд-во.

² Fogel R. W., Engerman S. L. (1995). *Time on the cross: The economics of American Negro slavery* (Vol. 1). WW Norton & Company.

стали культурные, а не экономические изменения. Иногда в качестве катализатора этих культурных изменений называют выход в 1852 г. романа Г. Бичер-Стоу «Хижина дяди Тома», порицающего рабство в США. Всплеск общественного возмущения обострил внутренние конфликты в обществе, спровоцировав начало Гражданской войны в США (1861–1865 гг.).

Культурные сдвиги: исторические примеры

Россия

Классический пример культурных сдвигов будет о России. Это петровские реформы, смена прежнего уклада, «прорубание» окна в Европу. Откуда происходила необходимость «прорубания» окна в Европу? После Флорентийской унии (1439 г.) и падения Константинополя (1453 г.) Москва провозгласила себя Третьим Римом, хранителем истинного православия. Это налагало на правителей ответственность, связанную с желанием «сохранить истинную веру», и обуславливало необходимость в «закукливании», выстраивании отношений с окружающим миром таким образом, чтобы сократить его возможное негативное влияние. Поэтому реформы Петра I и «прорубание» окна в Европу — это прорубание в том числе «закукливания» России по отношению к окружающему миру¹.

В результате реформ Петра культурная изоляция сменилась открытостью перед окружающим миром. Проводимые Петром I реформы запустили изменения практически во всех сферах жизни, в том числе культурной. Менялся не только облик людей (запрет на ношение русских платьев и налог на ношение бороды), но и облик городов (новая архитектура, публичные городские сады и др.). Изменения происходили как в сфере образования (открытие цифирных школ для мальчиков, возможности заграничного обучения дворян, открытие Академии наук), так и в повседневной жизни — менялись летоисчисление и календарь, орфография, под воздействием заимствованных слов менялся язык.

Примечателен языковой пример. Из литературы и исторических фильмов вы хорошо помните, что часто человек, который обращался к государю, использовал уничижительные слова, становился на колени, бился головой об пол и т.д., показывая, как он ничтожен, тому, к кому обращается (традиция челобитных пришла из имперского Китая через монголов).

¹ Лурье С. В. (1997). От древнего Рима до России: преемственность имперской традиции. *Общественные науки и современность*, (4), 123–133.

Яркий пример — текст из либретто к «Борису Годунова» М. П. Мусоргского по мотивам одноименной трагедии А. С. Пушкина. Князь Шуйский обращается к Борису Годунову словами «Великий государь, челом бью» (т.е. пришел с прошением). И далее, прежде чем принять просителя, Борис Годунов отвечает абзацем текста, где самыми неприятными эпитетами оскорбляет просителя.

ШУЙСКИЙ	Великий государь, челом бью.
БОРИС	А, преславный вития! Достойный коновод толпы безмозглой, преступная глава бояр крамольных, царского престола супостат, наглый лжец, трижды клятву преступивший, хитрый лицемер, льстец лукавый, просвирня под шапкою боярской, обманщик, плут!
ШУЙСКИЙ	При царе Иване (покой, Господи, его душу), Шуйские князья не тем почетом отличались.
БОРИС	Что? Да царь Иван Васильич Грозный охотно бы тебя на угольках поджарил, сам, свою царскую десницей, ворочал бы на них посохом железным, псалом священный напевая... А мы не горды, нам любо миловать надменного холопа...
ШУЙСКИЙ(злобно)	Царь!...
БОРИС	Что?.. Что скажешь Шуйский-князь?..

Изменению была подвержена и эта традиция. В 1701 г. Петр I запретил становиться на колени и снимать шляпу перед дворцом, просители должны были подписываться в челобитных полными, а не уничижительными именами. В начале периода реформ Петр I личным примером демонстрировал низкую дистанцию власти, как мы бы сейчас назвали. В Полтавской битве Петр I носил солдатский мундир, его треуголка, пробитая пулей, хранится в Эрмитаже¹. Светские приемы становились более неформальными и часто проходили в Летнем саду.

Таким образом, реформы Петра I — пример того, как на памяти одного поколения может происходить радикальная перестройка культурной жизни общества.

¹ Подробнее см., например: Кульпин Э. С. (2008). Становление системы основных ценностей российской цивилизации. *История и современность*, (1).

Европа

Второй пример — европейский. Великая французская революция, в результате которой произошло свержение монархии, провозгласила ценности «Свободы, равенства, братства» и запустила не только культурные, но и политические изменения.

К неожиданным проявлениям Великой французской революции в нашей жизни можно отнести современные правила дорожного движения. До наполеоновских войн считалось, что правосторонняя дорога — это дорога простолюдинов. Почему? Во-первых, потому что людям (с учетом того, что большинство из них правши) удобнее (и безопаснее) нести что-то на правом плече, оберегая его от посягательств окружающих. Во-вторых, потому что при управлении повозкой удобнее уводить лошадь вправо (натягивать вожжи легче в сторону более сильной руки). Соответственно, простым людям было удобнее правостороннее движение.

При этом если вы — рыцарь (воин), то вам удобнее разъезжаться по левой стороне дороги, чтобы, с одной стороны, не задевать клинком людей, которым вы едете навстречу. С другой стороны, чтобы в случае опасности ваш меч был ближе к противнику.

После Великой французской революции был издан декрет, который предписывал всем двигаться по правой (простонародной) стороне дороги. Позже Наполеон обязал военных также двигаться по правой стороне. Дополнительный аргумент состоял в том, что так другие должны были уступать дорогу победно шествующей наполеоновской армии.

Существует также мнение, что наполеоновская армия была одним из факторов распространения единого французского языка. В армии, прошедшей через многие страны, оказались перемешаны люди из разных французских регионов, до этого говорящие на разных диалектах (провансальском, бретонском, каталанском и т.д.). Служение в армии ускорило овладение общим французским языком¹, который потом «прорастал» в регионах вместе с возвращающимися домой после войны солдатами. Позднее уже единый язык был закреплён благодаря реформе образования Жюлья Ферри.

Азия

Теперь азиатский пример. Конец XIX в., Япония — одна из самых отсталых стран в Азии. В 1871 г. (эпоха Мэйдзи) провозглашается курс

¹ Земцов В. Н. (2015). Армия Наполеона: структуры межкультурных коммуникаций (по письмам солдат Великой армии 1812 года). *Политическая лингвистика*, (2).

на преодоление феодальной отсталости и превращение в страну «просвещенной цивилизации».

Происходящие изменения очень напоминают петровские реформы. «Прорубается» окно на Запад, происходит «импорт» западных профессоров, в обществе звучат идеи о том, что нужно ввести английский язык в качестве основного государственного языка (эта идея, как известно, не увенчалась успехом). Для молодежи выписывают книги западных философов, в том числе Руссо, Гегеля, Спенсера, Дарвина и прочих авторов, которые продвигают важность свободы и личных прав. Большое количество молодых людей едет учиться на Запад в иностранных университетах.

Культурные изменения подкрепляются внешними изменениями — происходят изменения в одежде (отказ от соломенных шляп, переход к фракам и шляпам европейского вида) и в прическах (короткие стрижки).

Интересно, что, по данным Г. Хофстеде, Япония по показателю индивидуализм — коллективизм достаточно сильно отличается от соседних Китая и Южной Кореи — стран, в которых не было столь радикальных изменений, как реформы Мэйдзи, и где не было столь активного взращивания западной культуры и попытки импортирования западных ценностей.

Факторы, изменяющие культуру

Выше были приведены примеры существенных культурных изменений на примере России, стран Запада и Востока. Далее речь пойдет о факторах, меняющих культуру. Причем отдельно — о *спонтанных факторах*, которые от нас не зависят (например, исторические, геополитические, макроэкономические шоки); и отдельно — о факторах, на которые возможно *целенаправленное воздействие* (законодательство, механизмы социализации и т.д.).

Исторический шок

Пример исторического шока — Реформация. В 1517 г. Мартин Лютер прибавляет свои 95 тезисов к двери церкви в Виттенберге в Германии. Распространение протестантизма изменило ценности людей и, вероятно, повлияло на экономическое развитие. В известной книге М. Вебера «Протестантская этика и дух капитализма» показано, что протестантизм способствовал росту экономического благосостояния¹. Гипотеза М. Ве-

¹ Вебер М. (1990). *Избранные произведения*. М.: Прогресс.

бера впоследствии подвергалась серьезной критике. В частности, историк Ф. Бродель отмечал, что «северные страны заняли место, которое в течение долгого времени блестяще занимали старые капиталистические центры Средиземноморья. При этом они не изобрели ничего нового — ни в части технологий, ни в части управления бизнесом»¹. Согласно альтернативным объяснениям экономического успеха протестантских стран, протестантизм способствовал распространению грамотности (и как следствие, росту человеческого капитала), что приводило к росту производительности труда и экономическому росту². При этом существует исследование³, использующее экспериментальную методологию и показывающее на примере данных Швейцарии причинно-следственные связи между исторической распространенностью в регионе протестантизма и меньшим спросом населения на перераспределение (например, через государственные пособия), меньшим запросом на сокращение длительности рабочей недели и др. Это исследование подтверждает существование передаточного механизма между протестантизмом и большей ценностью труда, которая может проявляться затем в более высоких экономических результатах.

Несмотря на существование альтернативных объяснений, можно предполагать, что исторический шок запустил культурные изменения, которые привели к экономическим изменениям.

Геополитический шок

Пример влияния геополитического шока на ценности людей можно рассмотреть на основе недавних исследований М. Бауера с соавторами, опирающихся на лабораторные эксперименты⁴.

На основе данных, полученных в ходе лабораторного эксперимента, авторы пытаются ответить на вопрос, как военные действия в стране влияют на ценности и установки людей (в частности, отношение к равенству). Выборка состояла из 543 грузинских детей в регионе войны Грузии и России 2008 г. и 586 взрослых жителей Сьерра-Леоне,

¹ Braudel F. (1977). *Afterthoughts on material civilization and capitalism* (Vol. 7). Baltimore: Johns Hopkins University Press.

² Becker S. O., Woessmann L. (2009). Was Weber wrong? A human capital theory of Protestant economic history. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(2), 531–596.

³ Basten C., Betz F. (2013). Beyond work ethic: Religion, individual, and political preferences. *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(3), 67–91.

⁴ Bauer M., Cassar A., Chytilová J., Henrich J. (2014). War's enduring effects on the development of egalitarian motivations and in-group biases. *Psychological science*, 25(1), 47–57.

затронутых гражданской войной 1991–2002 гг. Исследователи провели две экспериментальные игры:

- «игра дележа», где у игрока есть выбор: поделить 20 жетонов пополам или в пропорции 15 себе и 5 другому игроку;
- «игра зависти», где у игрока есть выбор: поделить 20 жетонов пополам или дать другому игроку 16 жетонов, в то время как у первого игрока будет 13 жетонов (т.е. в первом случае игроки делят 20 жетонов, а во втором — 29).

Участники были разделены случайным образом на пары. В части случаев игроки взаимодействовали «со своими» — представителями своей (этнической) группы, в части — с «чужими».

Несмотря на некоторую искусственность ситуации, проведение таких лабораторных экспериментов позволяет спрогнозировать, как человек будет вести себя в подобных ситуациях дележа, но уже в реальной жизни.

Авторы сравнивали пропорции эгалитарных решений среди людей, находящихся в зоне военных действий и находящихся в безопасности, и в качестве вывода сформулировали предположение, что люди, на жизнь которых повлияла война, становятся более эгалитарно настроенными по отношению к своей этнической группе.

Исследование показало, что чем сильнее военные действия повлияли на жизнь людей, играющих в эти игры дележа, тем выше доля равных дележей с представителями своей же этнической группы. То есть, когда человек оказывается в тяжелой ситуации (военные действия, риски здоровью и жизни), он даже в искусственной ситуации лабораторного эксперимента предпочитает выбирать равный дележ, понимая, что ценность поддержки и равенства важнее узкокорыстных интересов. Значит, условия среды могут запускать формирование определенных поведенческих установок и стратегий поведения. В тяжелых условиях люди начинают больше доверять и больше кооперироваться.

Макроэкономический шок

Результаты другого исследования — уже на основе социологических данных — показали, что на ценности и установки может повлиять макроэкономический шок. П. Джулиано и А. Спилемберго выявили, что экономический шок, пережитый в период «впечатлительных лет» человека (18–25 лет), влияет на:

- 1) предпочтения к перераспределению доходов между высокодоходными и низкодоходными группами;
- 2) доверие правительству.

Эконометрическая проверка показала: люди, пережившие рецессию в годы взросления, больше поддерживают перераспределение ресурсов в экономике и меньше доверяют правительству. Объяснить такой результат достаточно просто. Если в период формирования ценностей (считается, что это период 18–25 лет) экономическая ситуация была неблагоприятной, у человека возникал спрос на то, чтобы государство перераспределяло доходы между высокодоходной и низкодоходной группами (одна из немногих возможностей увеличить свой доход при отсутствии экономического роста). При этом, поскольку человек наблюдает нестабильную и неблагополучную ситуацию в стране, он начинал меньше доверять правительству и государственным институтам.

Самое интересное состоит в том, что ценности, которые сформировались в период 18–25 лет, влияют на поведение в более поздние периоды. И, например, когда человек приходит на выборы, он начинает поддерживать тех или иных кандидатов (и большее или меньшее перераспределение ресурсов в экономике), в том числе вследствие того, испытал ли он макроэкономический шок в период 18–25 лет или нет¹.

Случайные факторы

Существуют и анекдотичные и парадоксальные примеры влияния, казалось бы, случайных событий на поведенческие установки людей. В одном американском исследовании авторы показали, что погода в День независимости США (4 июля) в детстве человека влияет на его последующие политические установки, склонность ходить на выборы и голосовать за Республиканскую партию в Америке.

День независимости — национальный праздник в США, чем-то похожий на празднование наших 1 и 9 Мая. Праздник сопровождается народными гуляниями с флагами, на которые дети приходят вместе со своими родителями.

В США есть две ключевые партии — республиканцы и демократы. Республиканцы в большей степени считают этот праздник своим, чем демократы. Они чаще на него ходят, активнее в нем участвуют, чаще берут на демонстрации детей и т.д.

Исторические данные метеорологических станций, расположенных в разных точках и городах США, позволяют оценить, был ли 4 июля того или иного года в соответствующем населенном пункте дождь или нет. Авторы предполагают, что в хороший день у человека меньше стимулов

¹ Giuliano P., Spilimbergo A. (2014). Growing up in a Recession. *Review of Economic Studies*, 81(2), 787–817.

оставаться дома в праздник и больше желая выйти на праздничную демонстрацию с флагами.

Эконометрические расчеты показали: чем меньше дождливых Дней независимости приходилось на детство человека (7–10 лет), тем чаще он, достигнув совершеннолетия, ходил на выборы и голосовал за Республиканскую партию. Причем этот эффект выявлен именно для возраста 7–10 лет. То есть участие в массовых мероприятиях могло способствовать воспитанию патриотических чувств, прививанию республиканских ценностей¹.

Внутренняя политика

Фактором изменения ценностей (и, в частности, разрушения социального капитала) может быть и внутренняя политика государства. М. Якоб и Дж. Тирелл в своей [статье](#) сначала графически, а потом и эконометрически показали, что существует связь между плотностью сетей Штази в Германии, уровнем социального капитала и уровнем экономической активности/безработицы. В частности, ими было выявлено, что при прочих равных условиях:

- 1) чем выше плотность сети информаторов Штази в регионе, тем ниже социальный капитал;
- 2) чем ниже социальный капитал в регионе, тем ниже показатели экономической активности.

Эти выводы были подтверждены эконометрическими моделями. Желание государства контролировать общественное настроение ведет к разрушению социального капитала и дальнейшему падению экономического роста².

Влияние рутин

На ценности и установки может влиять также профессия человека. Например, исследование показывает, что экономисты при принятии решений оказываются более индивидуалистичными и расчетливыми. Часто это связывают с «профессиональной деформацией», когда человек привыкает работать с моделями, направленными на максимизацию

¹ Madestam A., Yanagizawa-Drott D. (2011). *Shaping the nation: estimating the impact of Fourth of July using a natural experiment*. Photocopy: Harvard University.

² Jacob M., Tyrell M. (2010). *The legacy of surveillance: an explanation for social capital erosion and the persistent economic disparity between East and West Germany*.

своей целевой функции, он переносит их на экспериментальное взаимодействие или на реальную жизнь.

В Бразилии было проведено исследование различий в поведенческих установках рыбаков, живущих на берегу озера и на берегу моря. Казалось бы, и те и другие ловят рыбу в одной и той же стране, и их ценности не должны отличаться. Однако это оказалось не так. Выяснилось, что рыбаки, живущие у озера, меньше доверяют другим людям и менее склонны к кооперации.

Передаточный механизм может быть следующим: у рыбаков, ловящих рыбу в море, условия более изменчивые и более рискованные. Соответственно, им необходимо кооперироваться, чтобы преуспеть в этой деятельности, поэтому у них выше развиты нормы доверия и кооперации. Но как проверить, что именно особенности деятельности повлияли на такие установки, а не, например, исходно у моря жили более кооперативные рыбаки? Для ответа на этот вопрос У. Гнизи и А. Ляйббрандт дополнительно исследовали еще одну группу людей — жен рыбаков. Как и их мужья, они живут около озера или около моря. Возникает вопрос, отличаются ли их ценности? Результаты проверки показали, что сам факт, живет ли жена рыбака у озера или у моря, не влияет на ее уровень доверия и склонность к кооперации. Но на эти показатели влияет то, участвует ли она вместе с мужем в рыбной ловле. То есть подтвердилась гипотеза о влиянии сферы занятости на ценностные установки¹.

Факторы целенаправленного изменения культуры

Переходим к факторам целенаправленного изменения культуры. Это прежде всего законодательство и механизмы социализации.

Законодательство

Одна из напрашивающихся гипотез о методах целенаправленного изменения культуры связана с законодательными изменениями. Поскольку законодательство — формальный институт со специализированным гарантом, можно ожидать, что изменения законодательства могут привести к изменениям поведения. При этом опыт принятия многими африканскими странами Конституции по модели Конституции

¹ Gneezy U., Leibbrandt A., List J. A. (2016). Ode to the sea: Workplace organizations and norms of cooperation. *The Economic Journal*, 126(595), 1856–1883.

США не означал ни автоматической эффективности формальных институтов в стране, ни изменения ценностей.

В то же время есть исследования, демонстрирующие связь между законодательством и ценностями и установками населения. В частности, Дж. Бегль на примере Кодекса Наполеона (Гражданского кодекса, действующего на всей территории Франции) показал связь между его внедрением и распространением норм доверия и кооперации¹.

При внедрении Кодекса Наполеона на территории Германии сложились условия естественного эксперимента. При расширении империи в каких-то (относительно случайных) регионах устанавливались новые законы, а в каких-то нет. На каких-то территориях Кодекс Наполеона просуществовал менее года, а где-то он прижился.

Дж. Бегль на данных анализировал, как меняется уровень доверия в регионах в зависимости от того, сколько времени просуществовал в нем Кодекс Наполеона — год, 10 или большее количество лет, и обнаружил интересную особенность: в тех регионах, где был Кодекс Наполеона, при прочих равных условиях уровень межличностного доверия выше.

Как это можно объяснить? Кодекс Наполеона обеспечивал, с одной стороны, равенство всех перед судом. С другой стороны, защиту прав собственности и свободу торговли. В обществе, где действуют законы и универсальные правила для всех (и действуют механизмы принуждения к их исполнению), люди понимают «правила игры». Это помогает не бояться кооперироваться, стимулирует жить по этим правилам и запускает экономические обмены. Человек понимает, что есть специализированный гарант правил и что в случае необходимости он может обратиться к нему / в соответствующие инстанции, в суды, которые в соответствии с Кодексом Наполеона накажут того, кто эти правила не соблюдает.

Получается (и это показывают данные), что за счет понимания человеком того, что есть гарант, обеспечивающий соблюдение правил, формировались нормы доверия и кооперации, которые далее передавались из поколения в поколение.

Механизмы социализации

Человек — существо социальное, и он воспринимает ценности и установки в том числе в ходе процесса социализации.

Основные механизмы социализации — которые будут рассматриваться подробнее в лекции 9 — это семья, школа, тюрьма, армия.

¹ Buggle J. C. (2016). Law and social capital: Evidence from the Code Napoleon in Germany. *European Economic Review*, 87, 148–175.

Ключевой способ передачи ценностей и установок — через воспитание в семье. Следующий по значимости фактор — это школа, образование в широком смысле. Причем в качестве основополагающего для формирования ценностей обычно рассматривается период ранней взрослости (с 18 до 24 лет), который обычно приходится на обучение в университете. Наконец, еще два важных механизма социализации — тюрьма и армия.

Наряду с перечисленными выше механизмами социализации часто отдельно выделяют роль языка (то, как мы говорим и пишем, влияет на ценности и установки) и культурного фокуса. Под культурным фокусом понимается национально-специфический механизм трансляции ценностей (где-то это театр, где-то — литература и т.д.). В зависимости от того, какой культурный фокус в стране, различаются предпочтительные и эффективные каналы, через которые транслируются и формируются ценности. Если общество не читает литературу, то бессмысленно делать ставку на нее как ключевой способ формирования ценностей, необходимо использовать другой инструмент.

Образование

Многим очевидно, что образование влияет на ценности людей. Но как это доказать? В 2004–2010 гг. в Китае в ходе проведения реформы образования сложились условия естественного эксперимента, которые позволили использовать эти данные для определения влияния изменения образования на изменения ценностей и установок¹.

Реформа проводилась не во всех провинциях одновременно. В каких-то она началась в 2004 г., в каких-то — в 2005 г., 2006 г. и т.д. В ходе реформы предполагалось изменение текста школьных учебников по политологии (в частности, в учебниках подчеркивалась важность роли Коммунистической партии Китая в общественной жизни, делался акцент на важности китайской культуры для понимания ее развития, а также важности китайских нерыночных институтов) и соответствующего содержания экзаменов.

В Китае школьники сдают всекитайский государственный вступительный экзамен гаокао (аналог нашему «ЕГЭ»). Для поступления на гуманитарные специальности наряду с обязательными предметами необходимо сдать гуманитарные предметы (история, география, политология). Соответственно, у сдающих эти экзамены есть веские стимулы

¹ Cantoni D., Chen, Y., Yang D. Y., Yuchtman N., Zhang Y. J. (2017). Curriculum and ideology. *Journal of Political Economy*, 125(2), 338–392.

разобраться в предмете, хорошо сдать экзамены и благодаря этому попасть в хороший университет.

С учетом неединовременного проведения реформы гаокао был устроен по-разному для разных провинций. Были провинции, где «вариант гаокао» составлялся по старым учебникам, а были и те, где он составлялся по новым учебникам. В любом случае, школьники были заинтересованы в том, чтобы хорошо разобраться в предмете и хорошо его сдать, неважно, по каким учебникам их учили.

Далее в Пекинском университете студентам давали опросный лист, в котором задавали вопросы про ценности, важность свободного рынка, роль государства, доверие и т.д. Сопоставление результатов студентов из провинций, в которых в разное время проводилась реформа, позволило обнаружить, что в результате реформы содержания учебников школьники могут менять свою позицию относительно демократии, роли государства в экономике, важности свободного рынка (эффект значительно выше аналогичного эффекта от медиа (радио, телевидения и др.)). Это сильный вывод, который надо иметь в виду, когда в обществе говорят о культурных изменениях и реформах в сфере образования.

Культурный фокус

В разных странах ценности транслируются при помощи разных типов искусств. Где-то это литература, где-то — театр, где-то — архитектура. Один из возможных способов определить культурный фокус страны — определить ее «культурную специализацию», т.е. те типы искусства, на которые предъявляют спрос жители других стран.

Если говорить о России, то обычно Россию называют литературоцентричной страной (трансляция ценностей осуществляется через литературу)¹. Для Великобритании это может быть театр, для Италии — музыка или архитектура и др.

Архитектура

В древние времена и эпоху низкой грамотности населения особенное значение имели архитектура и живопись. Архитектурные детали не были случайностью, они несли определенный смысл, понятный современникам, но не всегда понятный нам.

¹ При этом современные лингвисты отмечают наметившийся сдвиг от литературоцентричности к медиацентричности.

Например, определенные смыслы несли разные ордера классической архитектуры (дорический (самый простой), ионический (с волютами), коринфский (с листьями аканфа)). Дорический традиционно ассоциировался со Спартой, ионический — с Афинами, коринфский — с городом Коринф (важным центром торговли, аккумулировавшим торговые потоки). Соответственно, дорический стиль транслировал ценности Спарты — простота и лаконичность; ионический — уравновешенность; коринфский — роскошь и богатство.

Второй пример — архитектура Санкт-Петербурга. Анализ, проведенный нами в исследовании по «Большой Москве», показал, что есть связь между архитектурными стилями и транслируемыми ценностями:

- Елизаветинское барокко (например, Смольный собор) демонстрирует одновременно важность роскоши и могущество империи («Веселая царица была Елисавет, поет и веселится, порядка только нет»);
- Петровское барокко (например, Кунсткамера) подчеркивает одновременно и красоту, и простоту, и сдержанность без вычурности;
- Екатерининский классицизм (например, Академия художеств) отражает упорядоченность, простоту и величие.

Третий пример — специфика заборов. Заборы — прекрасное отражение уровня социального капитала в обществе. В нескольких километрах от Москвы вы увидите высокие и глухие, говорящие «Не подходи ко мне, не заглядывай в мое личное пространство. Я с тобой не хочу никакого дела иметь» (низкий социальный капитал), или даже заборы вокруг нескольких участков (бондинговый социальный капитал). При этом если вы будете вспоминать российскую глубинку, другие страны, вы вспомните и низкие, и полупрозрачные заборы (бриджинговый социальный капитал). То есть через специфику организации общественных пространств также могут транслироваться определенные ценности.

Литература

Кроме уже обсуждавшегося примера с романом Г. Бичер-Стоу «Хижина дяди Тома» существуют и другие примеры влияния отдельных книг на ценности людей.

Один из известных примеров — книга И. Гете «Страдания юного Вертера» (по этой книге есть опера Ж. Массне «Вертер»). Для тех, кто не читал и не слушал оперу, очень краткий пересказ: герой долго-долго страдает и в конце концов убивает себя. Примечательно, что после появления книги Гете по Европе прокатилась волна самоубийств.

В настоящее время даже существует термин «эффект Вертера», обозначающий массовую волну самоубийств, которые совершаются после самоубийства, широко освещенного в СМИ. Широко растиражированный пример может запустить цепочку подражательного поведения.

Аналогом книги И. Гете для России стала «Бедная Лиза» Н. М. Карамзина. После выхода «Бедной Лизы» сочетание «Лизонькин пруд» стало нарицательным, и известно много случаев, когда девушки-дворянки кончали жизнь самоубийством по примеру Лизы в пруду (в силу действия такого же «эффекта Вертера»).

Наконец, еще один важный для России пример — «Записки охотника» и повесть «Муму» И. С. Тургенева. Последовательное появление «Мертвых душ» Н. В. Гоголя в 1842 г., повестей «Деревня» и «Антон-Горемыка» Д. В. Григоровича в 1846 и 1847 гг., а затем и «Записок охотника» и «Муму» изменили отношение просвещенной части общества к крепостному праву. Считается, что «Записки охотника» (1847–1851) и «Муму» (1852) повлияли на Александра II и укрепили его в необходимости отмены крепостного права. Воспитанный поэтом-сентименталистом В. А. Жуковским, он также был достаточно сентиментальным — на него могли произвести сильное эмоциональное впечатление и книга, и театр, и публичное наказание. По воспоминаниям современников, Александр II просил передать И. С. Тургеневу, что «Записки охотника» сыграли большую роль в его решении освободить крестьян¹.

В заключение этой лекции важно отметить, что не следует считать культуру чем-то неизменным. Существует много факторов, которые влияют на культуру и ее изменчивость.

Культура может изменяться вследствие действия:

- **спонтанных** факторов (исторические, геополитические, макроэкономические шоки, конкуренция рутин и др.);
- **целенаправленных** факторов (изменения в законодательстве, воздействие через механизмы социализации и др.).

Разные ценности и поведенческие установки в разной степени инертны и подвержены изменениям.

В то же время ключевой период в формировании ценностей и поведенческих установок — с 18 до 25 лет. Это определяет особенное значение этого периода, приходящегося на время обучения в университете, на формирование ценностей и поведенческих установок.

¹ Кони А. Ф. (1989). *Воспоминания о писателях*. М.: Правда.

ЛЕКЦИЯ 6

ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ НА ЭКОНОМИКУ: ПРОБЛЕМА КОЛЕИ

На этой лекции я буду говорить об одной из главных проблем, которая, с моей точки зрения, существует в мире, но не буду говорить о ее решении. Поэтому если вам понадобится противоядие к этому мрачному сообщению, которое будет не только декларироваться, но и доказываться, обращайтесь к следующей лекции, я надеюсь, вы его получите.

В 1990-е гг. я задумался над тем, чтобы написать работу под названием «Парадокс российской бедности». Почему страна не показывает или, скажем мягко, редко показывает какие-то блестящие результаты? Считайте, что 20 лет я над этим размышляю — оказалось, что эта проблема коренная — она разрабатывалась как в философии, так и в экономике. В экономической теории честь формулировки этой проблемы в современной постановке принадлежит Дугласу Норту¹, который тогда же, в 1990-е гг., получил Нобелевскую премию.

У братьев Стругацких в книге «Понедельник начинается в субботу» есть момент, когда два героя книги — Привалов и Хунта — сидят и пытаются с электронно-вычислительной машиной решить задачу, и к ним подходит третий — Федор Симеонович Кривин.

«— Голубчики, — сказал Федор Симеонович озабоченно, разобравшись в почерках. — Это же проблема Бен Бецалеля. Калиостро же доказал, что она не имеет решения.

— Мы сами знаем, что она не имеет решения, — сказал Хунта, немедленно ощетиниваясь. — Мы хотим знать, как ее решать.

— Как-то странно ты рассуждаешь, Кристо... Как же искать решение, когда его нет? Бессмыслица какая-то...

— Извини, Теодор, но это ты очень странно рассуждаешь. Бессмыслица — искать решение, если оно и так есть. Речь идет о том, как поступать с задачей, которая решения не имеет. Это глубоко принципиальный вопрос...»
Цит. по: Аркадий и Борис Стругацкие «Понедельник начинается в субботу».

¹ North D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.

Этот ответ «*Бесмыслица — искать решение, если оно и так есть. Речь идет о том, как поступать с задачей, которая решения не имеет*» прозвучал для меня чрезвычайно важно. 20 лет я бьюсь над задачей, которая, очень может быть, не имеет решения.

Долгосрочные проблемы случайного выбора: проблема институциональной инерции (колеи)

Начнем с обнаружения проблемы, которую на примере России уже предвидели русские философы Серебряного века — и марксистский философ Георгий Валентинович Плеханов, и православный философ Георгий Петрович Федотов. У Г. П. Федотова есть великолепная работа «[Россия и свобода](#)» — я вам рекомендую ее посмотреть. Это очень разные философы, но они увидели довольно важное явление в истории России. Происходит действительно стремительное восстановление самодержавия, а через 10 лет — и крепостничества. Реально крепостничество в России пало не в 1861, а в 1905 г. — оно как «временнообязанное состояние» сохранялось до этого во многих губерниях. А с 1929 г., с начала коллективизации, началось закрепление населения за определенным предприятием, и самодержавие восстановилось еще раз. Причем это ведь случалось в русской истории несколько раз. Кто победил польско-шведских интервентов в 1613 и последующих годах? Государство? Нет. Русское государство погибло, а победило Второе народное ополчение, т.е. вообще-то самоорганизация населения. Что делает первым шагом победившее население? На земских соборах восстанавливают самодержавие и крепостное право. Почему-то история крутится кругами, принося старые институты.

Уже тогда возникло две догадки. Г. В. Плеханов писал, что русское самодержавие — это не совсем то же самое, а иногда совсем не то же самое, что абсолютная монархия в Европе, так же как крепостничество — это не обычные феодальные отношения. Г. П. Федотов говорил о «московитском» психологическом типе (мы бы сейчас сказали о культурном стереотипе), который приводит к такому повторению. К сожалению, мы не можем сказать, что крупнейшие русские мыслители, которые видели такую странную цикличность в русской истории, стали авторами теории. Пока не появилось количественное выражение, это было именно предвиденье проблемы. А количественное выражение появилось реально к концу XX в.

Ангус Мэддисон создал знаменитые таблицы, в которых было описано развитие разных стран мира за более чем 200 лет¹. На графиках полу-

¹ Maddison A. (2006). *The world economy*. OECD publishing.

чилась ясная картина, что есть две траектории движения (именно две), и покинуть одну траекторию и перейти на другую чрезвычайно трудно (подробнее см. лекцию 10). Вот где начинается верифицируемая теория институциональных изменений.

Еще в 1985 г. Пол Дэвид опубликовал статью, которая считается началом новой науки клиометрики¹ (названа по имени греческой музы Клио, покровительницы истории). Клиометрика — это наука о возможности количественного изучения истории. Следует отметить, что сейчас это очень развитое направление. Во-первых, появились многочисленные математические инструменты. Во-вторых, можно оцифровать архивы (особенно в тех странах, которые имеют почти непрерывную многотысячелетнюю историю, как Египет или Китай) и получить очень длинные данные для того, чтобы количественно исследовать историю. Первая работа Пола Дэвида была основана на открытии парадокса, который называется «феномен QWERTY».

Если вы посмотрите на латиницу на клавиатуре ваших компьютеров, то в верхнем левом углу вы прочтете слово QWERTY. QWERTY — это фирма, которая производила пишущие машинки в Лондоне в конце XIX в. Разумеется, на пишущих машинках производителю очень удобно разместить на видном месте рекламу фирмы. Пишущих машинок нет уже — фирмы QWERTY тоже нет, но раскладка клавиатуры сохранилась. Слово, которое потеряло всякий смысл и вообще не является оптимальным для расположения букв на клавиатуре, живет уже второй век, и почему-то ничего с ним поделать нельзя.

Возьмем другой случай — железнодорожная колея. Вы знаете, что в России железнодорожная колея шире, чем та, которая принята в мире. Современные технологи считают ширину российской железной дороги оптимальной. Означает ли это, что весь мир поменяет железнодорожные колеи? Нет, этого не будет. Это чрезвычайно дорогая и поэтому бессмысленная операция. Бывает, что упорствовать в ошибочном решении лучше или по крайней мере дешевле, чем исправить ошибку. К слову, ошибка, которая, возможно, в ближайшие десятилетия будет исправлена, а может быть, и нет, — выбор между двигателем внутреннего сгорания и электрическим двигателем для автомобиля.

Важный вывод исследования «феномена QWERTY» (их много, разных видов «феномена QWERTY»), что ошибки совершаются довольно часто, а исправляются довольно редко, потому что существуют

¹ David P. A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *The American economic review*, 75(2), 332–337.

эффекты, которые удерживают в неверной траектории: обучение людей, привычка, эффекты координации, то, что оборудование приспособлено именно к этим, неоптимальным системам. Это, говоря математическим языком, лемма к теореме, которая действительно была доказана Дугласом Нортом, за что и получена Нобелевская премия. Он эту логику с технологиями из первой клиометрической работы Пола Дэвида применил к гораздо более крупному явлению — разным траекториям исторического развития.

Англия и Испания в XVI в. — страны, которые имеют примерно одинаковую численность населения и очень сходную экономическую и политическую динамику, очень похожую внешнюю политику. И в той, и в другой стране образуется мануфактура, идет борьба короля и парламента за разделение власти, обе страны пытаются создать заморскую империю. Если экстраполировать, то можно предположить, что в XIX в. эти страны должны были бы тоже быть примерно на сопоставимом уровне. А в XIX в. все не так! Англия — без всяких оговорок — первая страна мира. Это научная и промышленная мастерская и лаборатория. Это центр империи, над которой никогда не заходит солнце. Это центр самого большого государства в мировой истории — Британской империи. А Испания — одна из самых отсталых стран мира. Что такое случилось? Предположение, которое обычно высказывают, — дело в религии: католичестве и англиканстве. Но в XVI в. англиканство не ушло далеко по предписаниям от католической религии — только главой церкви считался не Папа Римский, а король. Для бытовой жизни, для поведения, для ценностей эти различия, мягко скажем, несущественные. Скорее, потом уже появились значительные различия в религии в Англии и Испании, так как что-то произошло. Что произошло?

Д. Норт очень подробно исследовал¹ эту историю и пришел к выводу, что произошла ошибка. Но только ошибка не технического решения, как в случае с QWERTY, а ошибка первоначального институционального выбора — выбора институтов, выбора порядков и методов принуждения к этим порядкам. Дело в том, что в Испании налоговую систему контролировал король, а в Англии начиная с Glorious Revolution (со Славной революции 1688 г.) — парламент. Если парламент, т.е. представители налогоплательщиков, контролирует налоги, то он, естественно, не позволяет увеличивать их без существенных оснований, а когда есть значительные основания, он

¹ North D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.

готов идти не только на увеличение налогов, но и на кредитование правительства. А в Испании — другая ситуация. Короли очень любят вести войны, которые требуют бюджета (надо же платить армии!) и после которых образуются дефициты, которые надо как-то восполнять. Испанцы получили от своих колоний больше ресурсов, чем англичане. Англичане же опоздали! Испанцы пришли в самые «вкусные» колонии: они пришли в Южную Америку, где древние индейские цивилизации в Перу и Мексике, где золото, где плодородные почвы, а англичанам досталась черствая корка — Северная Америка. И тем не менее получилось так, что в Англии имело смысл инвестировать, а в Испании — гранды, капитаны растрачивали деньги, полученные на колониальной торговле (и правильно поступали, потому что король иначе это мог все забрать).

Загадка состоит вот в чем: ну хорошо, испанцы с тех пор исправили эту ошибку, причем исправили не в XX в., а гораздо раньше — уже в XIX в. Налоговая система подчинилась парламенту, а страна продолжает двигаться плохо — она и сейчас не очень хорошо движется по сравнению с Англией и другими странами Западной Европы.

Д. Норт говорит: «А вот здесь уже действует культура» — и доказывает это очень интересным способом. Он взял и проанализировал еще одну группу стран, которые связаны с Англией и Испанией культурным образом, — североамериканские республики и южноамериканские республики. В начале XX в. еще было такое ощущение, что, например, Аргентина и США находятся на одинаковом уровне развития. По уровню ВВП на душу Аргентина входила в десятку самых богатых стран мира в начале XX в. А потом Аргентина теряет темп и проигрывает конкуренцию. Как будто бы повторяется история Англии и Испании, но с США и Аргентиной. Почему?

И вот здесь Д. Норт и выдвигает свое объяснение — *path-dependence problem*, то, что я на русском языке 15 лет назад предложил называть (сейчас это у нас так и называют) эффектом колеи, когда страна попадает в колею и не может из нее выйти. В случае с Испанией была ошибка институционального выбора, в случае Аргентины ее не было, ей эта ошибка была передана через ту культуру, которая образовалась через соединение церкви и государства, через наличие разного рода организаций, которые консервируют правила. Все это было в Испании, и все это перешло вместе с ценностями, поведенческими установками в Латинскую Америку. Суть проблемы состоит в том, что институты, в том числе неизбежные ошибки в создании институтов, определяют выбор траектории, а устойчивой колеей ее делает культура.

Проблема преодоления институциональной инерции в России: среднесрочная повестка

Теперь давайте посмотрим на нашу родную страну, но не на ее историю (мы это еще сделаем), а на ее нынешний день. Я вам сейчас покажу, как в совершенно других материалах, не связанных с прошлыми веками, проявляется наличие эффекта колеи. Сначала мы будем говорить о среднесрочном горизонте (пять-семь лет), потом о долгосрочном (20–25 лет).

В июле 2015 г. Институт национальных проектов опросил 124 члена Экспертного совета при правительстве России. Эксперты должны были ответить на около 60 вопросов, нужных, чтобы оценить параметры, которые определяют развилки развития страны для перехода к «инвестиционной модели роста». Вы, наверное, слышали это выражение: «Нужны инвестиции, они и запустят мотор роста». Это правда, но не вся правда. Инвестиции могут предоставляться разными субъектами. В зависимости от того, чьи деньги вы хотите получить для развития, вы должны делать разные институты, разные правила и законы, чтобы было удобно применять именно этим людям, чтобы инвестор согласился свои деньги дать.

Самый популярный вариант — *частный капитализм*. Это рост инвестиций за счет частного бизнеса. Что нужно для этого? Нужны независимые суды, защита прав акционеров, защита прав миноритариев, защита прав инвесторов, стабильность правил и т.д.

Чтобы запустить государственные деньги в экономику (*государственный капитализм*), нужны совершенно другие институты. Нужно создавать институты прогнозирования, нужно развивать контроль, нужно делать организации, которые контролировали бы не просто то, чтобы деньги не украли, а чтобы деньги пошли именно на те цели, на которые выделены.

Для того чтобы получить народные деньги (*народный капитализм*), люди должны согласиться вложить свои деньги не на полгода под известный процент, а, например, на 10 лет. Поэтому нужно, чтобы существовало прежде всего доверие населения к тому, что делает государство, доверие к тому, как работают правила, как действуют те или иные группы менеджмента.

В рамках опроса экспертов просили оценить приоритетность и вероятность реализации событий, необходимых для осуществления одного из трех сценариев (частного, государственного или народного капитализма). Обработка результатов показала, что желательным является частный капитализм (в ведущих странах дает лучшие результаты).

Наиболее вероятным является государственный капитализм. Заметьте, эксперты не ошиблись — пять лет прошло, мы понимаем, что мы на треке государственного капитализма в России. Почему желательной и эффективной является одна модель, а мы выбираем другую?

Давайте посмотрим на то, что у нас происходит с целями. На рисунке 6.1 зеленые столбики диаграммы показывают, куда, по мнению экспертов, нужно было бы вкладывать деньги. А красная линия — то, куда, по мнению экспертов, реально будет инвестировать деньги правительство.

Идеи тогда, в 2015 г., были такие же, как в программе 2018 г., что надо вкладываться прежде всего в образование и здравоохранение — в человеческий капитал. Потому что мы понимаем, что минеральные ресурсы неперспективны. Хочется быть страной умных людей, жить и развиваться на таланте и образовании людей. И шанс такой есть! Мы все время доказываем, что у нас есть человеческий капитал, потому что мы его все время выбрасываем наружу, в другие страны, и там люди находят работу не дворниками.

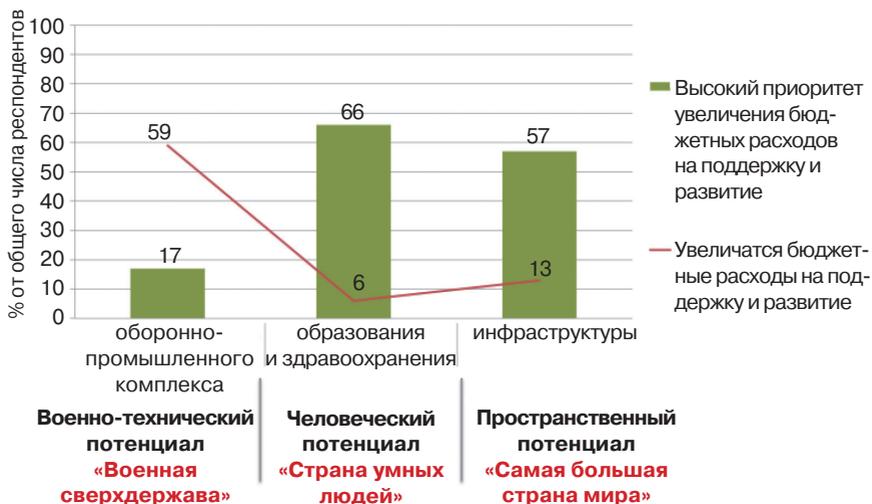


Рисунок 6.1. Образы будущего России

Источник: Исследование Института национальных проектов по результатам опроса Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации, 2015 г.

Надо вкладываться в инфраструктуру. Почему? У нас есть еще один потенциал, кроме людей. Мы самая большая по территории страна мира, любой географический справочник вам это подтвердит. Это хорошо или плохо? Если у вас нет дорог, то пространство — это проблема, это тяжесть, которая вам не дает подняться. Потому что

с этим что-то надо делать, с этой огромной тайгой, тундрой, великими реками, которые текут почему-то в Ледовитый океан, с бесконечными границами, которые как-то надо охранять. И эти границы не как в Канаде, которая окружена морями и имеет одну границу и то дружественную. Мы имеем множество границ со странами — как выражаются демографы — с высоким демографическим давлением. То есть мы свою страну не очень заселили, а вот те страны ищут дополнительные территории. Инфраструктура — это, конечно, не только дороги. Это и оптоволокно, и транспортные хабы, и т.д. Поэтому если мы хотим превратиться в посредника между Европой, Азией и Америкой (потому что мы именно так расположены в пространстве), если мы хотим дотянуться до ресурсов, которые располагаются (уверен, мы большую часть их еще не знаем) в малообитаемых районах страны, то надо вкладываться в инфраструктуру.

Надо ли вкладываться в оборонно-промышленный комплекс? Надо, потому что мы — великая держава и наследница великих держав, и унаследовали мы не только вооружение, но и проблемы. Но рейтинг вложений в эти три ресурса для развития разный. Потому что если в основном вкладываться в оборонно-промышленный комплекс, мы встаем на трек военной супердержавы (что, на мой взгляд, не так перспективно, как, например, перспектива страны умных людей). Сейчас Россия — это 3,1% мирового валового продукта¹, дополнительно ослабленная введением экономических санкций. СССР имел около 10% (с союзниками — около 19%) и проиграл гонку вооружений. Поэтому если строить военную супердержаву на таком узком экономическом базисе, риск неудачи будет довольно высокий, значит, по идее, надо двигаться к каким-то другим целям. И заметьте, большинство экспертов это понимают — тем не менее красная линия у нас идет совершенно по-другому. Эксперты предсказали — это уже сбывшийся прогноз, — что очень мало вложений пойдет на образование и здравоохранение, чуть больше на инфраструктуру, а в основном — на оборонно-промышленный комплекс. Ровно так и произошло.

Заметьте, мы сначала с моделью инвестиций увидели разрыв, на котором стоим: хочется одного, но идем не туда. Я вам сейчас покажу, как формируется эта таинственная развилка: почему одного хотим, а в другую сторону идем. На рисунке 6.2 представлены желательный и реальный горизонты планирования лиц, принимающих государственные решения.

¹ По данным Всемирного банка: URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.KD?end=2019&locations=RU-1W&start=1988&view=chart>.

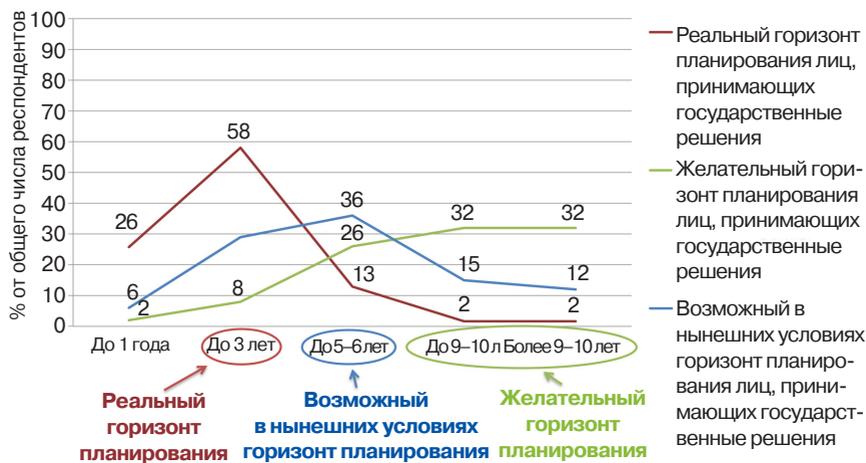


Рисунок 6.2. Горизонты планирования

Источник: Исследование Института национальных проектов по результатам опроса Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации, 2015 г.

Мы спросили экспертов правительства, на какой период, по их мнению, следовало бы осуществлять разработку социально-экономических программ. Они сказали: «Более 10 лет самый желательный». Кстати, почему 10 и более лет? Вложения в человеческий капитал дают эффект не раньше чем через 10 лет. Поэтому если вы смотрите только на пять лет вперед, не вкладывайтесь в человеческий капитал — вы не получите результата. С дорогами в принципе так же. Дороги настоящий эффект дают за пределами 10 лет, но в дорогах есть другое. Строительство дорог — вещь, имеющая приятное сопутствующее обстоятельство. Строительство — это сфера, которая позволяет получить дополнительные нелегальные доходы. Поэтому в инфраструктуру охотней будут вкладываться, чем в образование и здравоохранение, при коротком горизонте. Потому что реальный горизонт планирования, которым оперируют лица, принимающие решения, — это сколько лет? Три года. А почему три? Почему он в 2015 г. составляет три года? Вроде бы ответ понятен — в 2018 г. выборы Президента Российской Федерации. А теперь уже из сегодняшнего дня я задаю вам и себе, дорогие коллеги, вопрос: «А что, у кого-то были сомнения, кто будет избран президентом в 2018 г.?» По крайней мере у экспертов правительства в 2015 г. такого сомнения не было. А вот кто будет премьер-министром — здесь уже были величайшие сомнения. А кто будет министром или губернатором, вообще никто не знал, не мог предсказать. Потому что наша система непредсказуема. А в системе со слабыми

институциональными ограничениями и плохой институциональной средой чрезвычайно важна личность руководителя. Три последних министра образования — три разные стратегии, три системы, и это полный переворот в том, что происходит. И так в любой отрасли. В итоге получается, что из-за того, что у нас некачественные институты (их качество в другом — в способности перехватывать ренту), мы не можем предсказывать будущее, опираясь на работающие правила, отсюда короткий горизонт планирования. Сейчас он не три года, а пять лет. Но в нынешний горизонт опять не умещается «Страна умных людей» и «Самая большая страна мира».

Представляется, что самым важным шагом великих реформ Дэн Сяопина было создание предсказуемости движения элит. Результаты человека, который руководит крупным предприятием или регионом, фиксируются контрольным механизмом в виде органов Коммунистической партии Китая. Существуют возрастные правила и ограничения продвижения, и можно с высокой вероятностью предсказать, кто будет вице-премьером через три года. Поскольку в КНР удалось фактически создать систему, которая позволяла увидеть вперед больше чем на 10 лет, начались серьезные трансформации. Я могу сказать, что по опыту других стран, которые осуществили успешную модернизацию, 20 лет — это горизонт, который должен быть у патриотических элит, которые связывают свое будущее со страной, которой они управляют.

В чем ключевая проблема при переходе к долгосрочному развитию? В низком доверии. На рисунке 6.3 снова результаты опроса экспертов и их прогноз о направлении изменения доверия в следующие три года.

Смотрите, как мало экспертов прогнозировали, что доверие будет увеличиваться — неважно, доверие к институтам или доверие людей друг к другу. Большинство считало, что доверие будет падать. И мы видим, что это происходит¹. Когда у вас не существует ни взаимного доверия между людьми, ни институционального доверия к тем или иным государственным институтам, у вас очень плохие предпосылки для развития. Американский экономист Мансур Олсон, автор теории коллективных действий², показал, что и японское, и немецкое экономическое чудо случилось после того, как произошел рост обобщенного доверия — доверия к незнакомым людям.

¹ См. данные Всемирного исследования ценностей: URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSEVSJoint2017.jsp>.

² Olson M. (1971). *The logic of collective action*. Harvard University Press.



Рисунок 6.3. Кризис доверия

Источник: Исследование Института национальных проектов по результатам опроса Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации, 2015 г.

Попробуем подытожить. Хотим частного капитализма, но будет государственный, хотим «Страны умных людей» или «Самой большой страны мира», но будет вложение в военную супердержаву при недостаточных экономических предпосылках для этого. Почему? Потому что короткий горизонт принятия решений. Почему короткий горизонт принятия решений? Потому что институциональная среда не позволяет надеяться на это, не на что опереться. Нет доверия.

Проблема преодоления институциональной инерции в России: долгосрочная повестка

Теперь поговорим о долгосрочной программе. Была рабочая группа, которая в течение года — полутора лет работала над «Стратегией-2035» — стратегией России до 2035 г., — узкий круг людей, включая экспертов Министерства экономического развития и Центра стратегических разработок. Мы проводили разные тестирования, обсуждения и дополнительные исследования — фрагменты этих дополнительных

исследований я покажу. Сразу хочу сказать, что судьба стратегии, которую мы подготовили, печальна. Министр экономического развития не внес ее на рассмотрение федеральных органов исполнительной власти, притом что формально согласился с тем, что мы разработали.

В 2016 г. было проведено исследование, посвященное долгосрочной повестке институциональных преобразований. Оно опиралось на три предпосылки.

Во-первых, на то, что экспертный опрос — наиболее подходящий метод прогнозирования будущего, поскольку позволяет учесть неформализуемые факторы, которые сложно описать математически, но которые видят (возможно, интуитивно) эксперты.

Во-вторых, на модельные образы стран, выделенные аналитически по таким критериям, как нетто-приток человеческого капитала (в том числе высококачественного), и (или) высокие темпы экономического роста, и (или) высокие показатели удовлетворенности населения. Есть страны, в которые многие хотят ехать, это означает некий приток человеческого капитала. В Европе это прежде всего Германия, а в мире — США. Есть страны с высокими темпами экономического роста, о которых очень много говорят, но в которые не едут. Нельзя сказать, что идет поток в Китайскую Народную Республику или в Южную Корею. Притом что говорят об их великих перспективах гораздо больше, чем про Америку или Германию. За этим могут стоять другие образы будущего. Наконец, есть *Happy Planet Index*. Можно спорить, какая там методика, но действительно есть страны совсем не богатые, не быстро развивающиеся, где тем не менее люди чрезвычайно довольны тем, что эта страна есть и что они там, в этой стране.

В-третьих, на теоретическую конструкцию, сформулированную Дж. М. Кейнсом в статье, которая вышла после одного из его визитов в СССР. В ней он сформулировал «невозможную трилемму». Ее суть заключается в том, что при обсуждении вопросов социально-экономического развития всегда придется решать проблему «сочетания трех вещей: экономической эффективности, социальной справедливости и индивидуальной свободы»¹... Оптимизировать все три параметра невозможно — необходимо приоритизировать какой-то один из них.

¹ The political problem of mankind is to combine three things: Economic Efficiency, Social Justice, and Individual Liberty. The first needs criticism, precaution, and technical knowledge; the second, an unselfish and enthusiastic spirit which loves the ordinary man; the third, tolerance, breadth, appreciation of the excellencies of variety and independence, which prefers, above everything, to give unhindered opportunity to the exceptional and to the aspiring. The second ingredient is the best possession of the great party of the Proletariat. But the first and third require the qualities of the party which, by its traditions and ancient sympathies, has been the home of Economic Individualism and Social Liberty. Цит. по: Keynes J. M. (1932). *Essays in Persuasion*. New York.

На самом деле все немножко сложнее. Имеющийся международный опыт показывает, что можно выбирать два из трех, но три из трех никто выбрать не может. Просто вы при таком выборе никуда не сдвинетесь. Стратегия — это искусство отказа. Если вы говорите, что вы хотите достичь всего, это означает, что вы едете одновременно на север, юг, восток и запад, т.е. вообще не трогаетесь с места.

Вот эти три предпосылки, которые были использованы при построении образа будущего, и вот какие получились четыре возможных образа будущего (рисунок 6.4).



Рисунок 6.4. Модельные образы развития стран

Источник: Исследование Института национальных проектов по результатам опроса Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации.

Оказалось, что в этих системах по-разному работают суды, действуют инновации. Заметьте, мы говорим не о том, что есть успешные и неуспешные модели развития. И то, и другое, и третье, и четвертое — вариант успеха в развитии в зависимости от того, как вы сложите свободу, справедливость и эффективность.

Я могу привести пример модели лидерства в развитии. Это в значительной мере англосаксонские страны, прежде всего США и Великобритания. Там есть радикальные инновации, есть сильная независимая судебная система, но, заметьте, неравенство там очень высокое.

А, например, в модели устойчивого развития (это Германия, Швеция, Швейцария, Франция) невысокий индекс Джини, это справедливые страны. Гораздо справедливее, чем наша страна и Китайская Народная Республика. В Китайской Народной Республике высокий Джини, выше, чем в Тайване. Поэтому я не хочу сказать, что какой-то выбор абсолютно правильный, а какой-то неправильный, — я описываю, как устроены разные модели.

Одинаковы ли судебные системы в континентальной Европе и в США? Нет. И дело не только в том, что в основе континентальной системы права лежит закон, а в основе англосаксонской — прецедент, но и в различиях в порядке судопроизводства. В англосаксонской системе судья в основном выполняет функции арбитра, наблюдающего за состязанием сторон, при котором адвокаты в значительной степени самостоятельно предоставляют факты суду. Континентальная система в большей степени опирается на длительное досудебное расследование, судья в большей степени вовлечен в предварительное изучение дела, при принятии решения исходит из понимания соответствия оцениваемого поведения существующим законам и нормативным актам. Возможно, поэтому, чтобы сделать систему более «справедливой», в странах континентальной Европы получил широкое распространение институт омбудсмена, который в настоящее время распространяется по всему миру¹.

А как обстоит дело в странах догоняющего развития? Там часто встречается встроенная анклавами англосаксонская система: Гонконг, Сингапур. В нынешнем Нур-Султане с июля 2018 г. работает Международный финансовый центр «Астана». Там действует английское право, работают избранные судьи и совершается судопроизводство на основе общего права (они приняли соответствующие поправки в Конституцию). Но это другой вариант судебной системы: она работает не для всего общества, а для некоторых специальных случаев, как и использование английского суда в Гонконге или Сингапуре.

А есть модель, где вообще разговоров нет о независимой судебной системе, и инновации не являются для нее важной задачей. Это, например, Куба или Бутан. Есть страны, которые по разным причинам строят свой «особый путь».

Теперь опять вернемся в Россию и посмотрим, чего хочется и что будет (см. рисунок 6.5).

¹ Подробнее см., например, справку: *Судебные системы и судопроизводство в западных странах в журнале «Отечественные записки».*

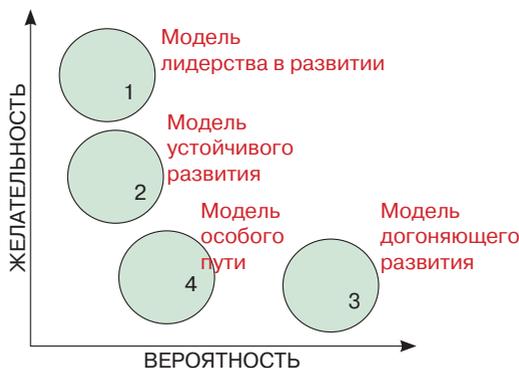


Рисунок 6.5. Результаты экспертного опроса: желательный и вероятный образы будущего

Источник: Исследование Института национальных проектов по результатам опроса Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации, 2016 г.

Как видно на рисунке, самым вероятным, по мнению экспертов, является стратегический образ — 3, модель догоняющего развития. А желательными являются первый и второй. Причем мы проводили еще более сложный итерационный математический анализ, который показал, что реальная ориентация — на второй образ, на устойчивое развитие. Массовый репрезентативный опрос (мы опирались и на массовый опрос, и на экспертный опрос) сходится с экспертным в том, что модель Германии, Швеции, Франции и Швейцарии нам ближе и желательнее, чем другие варианты.

В итоге получается, как в гайдаевском фильме «Кавказская пленница»: «Имею возможность купить козу, но не имею желания, имею желание купить дом, но не имею возможности». Мы можем двигаться путем Южной Кореи, но не хотим. Мы хотим двигаться путем США, Германии, Франции, но не можем. Опять развилка, опять та же самая схема. Опять у нас стремление в одну сторону, а движение нас тянет в другую. Причем, в отличие от среднесрочных задач, я здесь не хочу сказать, что мы реально пойдём путем Южной Кореи. Чтобы идти путем Южной Кореи, нужно его программировать, нужно создавать определенные институты, искать определенные решения. Опять мы обнаруживаем эффект колеи, видим, как нас тащит по какой-то траектории, притом что мы хотим другого. Мы другого хотим! Почему?

Мы хотим перейти к инвестиционной модели роста в наиболее эффективном варианте и создать конкуренцию странам радикальных инноваций — прежде всего США; в известном смысле — Японии и Германии. Известен набор институтов, который соответствует инвестиционной модели роста в таком варианте. А почему мы не можем эти

институты просто переписать в свои законы, чтобы было все в порядке? Потому что на институты (как на товары или услуги) тоже существует спрос. Что такое спрос на институты? Когда российские элиты отправляют своих детей, например, в английскую школу, деньги, например, в швейцарский банк, а для задач технических инноваций используют, скажем, германские системы стандартизации, это означает проявление спроса на те институты, которые глобально конкурентоспособны. Во всех странах элиты могут пользоваться институтами других стран. Широкий круг людей далеко не всегда может делать так. Внутри страны спрос на институты — это тоже согласие тех или иных групп избирателей, широкого круга. Пойдем мы таким путем? Будем мы соблюдать такие законы? Не будем соблюдать. Оказывается, что спрос на такие институты в обществе очень низкий, и в конечном счете чем это можно объяснить? Напоминаю: ошибка институционального выбора создает траекторию, а колесей ее делает культура.

Возьмем три группы институтов, которые важны для инвестиционной модели роста в наиболее эффективном варианте, — конкуренция, демократия, позитивное отношение к труду — и сравним (см. рисунок 6.6).



Рисунок 6.6. Спрос на институты в России

Источник: R. Inglehart, C. Haerpfer, A. Moreno, C. Welzel, K. Kizilova, J. Diez-Medrano, M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin & B. Puranen et al. (eds.). 2014. World Values Survey: Round Six – Country-Pooled Datafile Version: www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp. Madrid: JD Systems Institute

Мы выбирали страны, иллюстрирующие разные модели будущего. Заметьте, у нас на рисунке размещены как восточные, азиатские лидеры развития, так и западные. Причем для России это замеры не просто 2010–2013 гг., а 2011 г. — года, когда начался «бунт больших городов» против президента, год «Болотной», т.е. это максимальная точка спроса на демократию. Из рисунка видно, что у нас меньше *спрос на демократию*, чем в США, Германии, Швеции, но он у нас ниже, чем в Японии, Южной Корее и Китайской Народной Республике!

Спрос на конкуренцию. В принципе есть страны, которые тоже не очень любят конкуренцию, — Япония, например. Там не очень высокий спрос на конкуренцию, но значительно меньше доля людей, которые считают конкуренцию вредной. То есть по отношению к конкуренции мы опять проигрываем как западным, так и восточным людям.

Отношение к труду. Этот показатель замерялся через то, что, люди считают, приносит успех: труд и усердная работа или связи и удача? Что вам сказать? «Трудом праведным не наживешь палат каменных!» По данным шестой волны Всемирного исследования ценностей, в России около 20% респондентов — самый высокий показатель среди рассматриваемых стран — считают, что усердная работа обычно не приводит к успеху, а для этого нужны удача и связи. Дальше вопрос: откуда здесь возьмется высокий спрос на институты, необходимые для развития в нужную сторону?

Теперь посмотрим, что у нас со спросом на институты вообще. Парадоксальная история! В России спрос устроен таким образом, что только 32%¹ населения России (только каждый третий в России) «играет по существующим правилам», что говорит о низком спросе на институты. А из них тоже не каждый предъявляет спрос на те институты, которые важны для развития.

В контексте выводов к этой лекции есть три фактора, которые нужно принять во внимание (хотя это будет горько), для того чтобы двигаться дальше.

1. Существует эффект колеи, проявляющийся в сохранении траектории движения, даже если она неэффективна. Он проявляется

¹ Вахштайн В., Степанцов П., Чурсина Ю., Бардина С. (2016). Публичный отчет по результатам социологического исследования поведенческих и институциональных предпосылок технологического развития регионов РФ. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/0e8/attitudes_to_technologies_and_innovations_in_Russia.pdf.

в технологиях, в институтах, в экономическом и политическом развитии. Эффект колеи возникает в силу особенностей механизма принятия решений и высокой стоимости их изменений. Ошибка первоначального институционального выбора закрепляется в культуре (неформальных институтах).

2. В среднесрочном периоде наличие эффекта колеи проявляется через ловушку принятия решения: ставка на краткосрочные политические и экономические эффекты вместо решения проблем, действительно затрудняющих развитие страны.
3. В долгосрочном периоде эффект колеи проявляется в регулярном расхождении желательных и вероятных целей движения, противоречии между набором институтов, которые необходимы для достижения желательных целей, и ограниченным спросом на институты, обусловленном социокультурными факторами. Они не позволяют предъявить спрос на те институты, которые нужны для желательного варианта будущего.

В одной из своих работ, созданных уже на вершине славы, Зигмунд Фрейд пишет о трех открытиях в истории человечества, которые будут всегда отвергаться человечеством. Открытие Коперника, открытие Дарвина и (он скромно пишет) — открытие психоанализа, т.е. открытие Фрейда. Почему? До Коперника люди считали, что они живут в центре мира. Коперник сказал: «Нет, вы провинциалы, маргиналы, вы живете где-то на окраине мира». До Дарвина люди считали себя венцом творения. Дарвин сказал: «Вы звено в длинной эволюции, не конечное, не последнее, не высшее». Единственное, что оставалось у человека, — это утверждение, что он сам себе хозяин. Пришел Фрейд и сказал: «Вы что, думаете, что вы сами собой управляете? У вас бессознательное с сознанием договориться не могут. Посмотрите свои кошмарные сны, все станет ясно». Та информация, которую я вам излагаю, она из той же самой категории. Бывают научные открытия, которые хочешь принять и даже с радостью принимаешь, а бывают те, которые принимать не хочется. Вот это то, которое не хочется принимать. Но это реальная проблема, и я повторяю, что антидот буду давать на следующей лекции.

ЛЕКЦИЯ 7

МОЖНО ЛИ ВЫЙТИ ИЗ КОЛЕИ, ДЕТЕРМИНИРОВАННОЙ КУЛЬТУРОЙ?

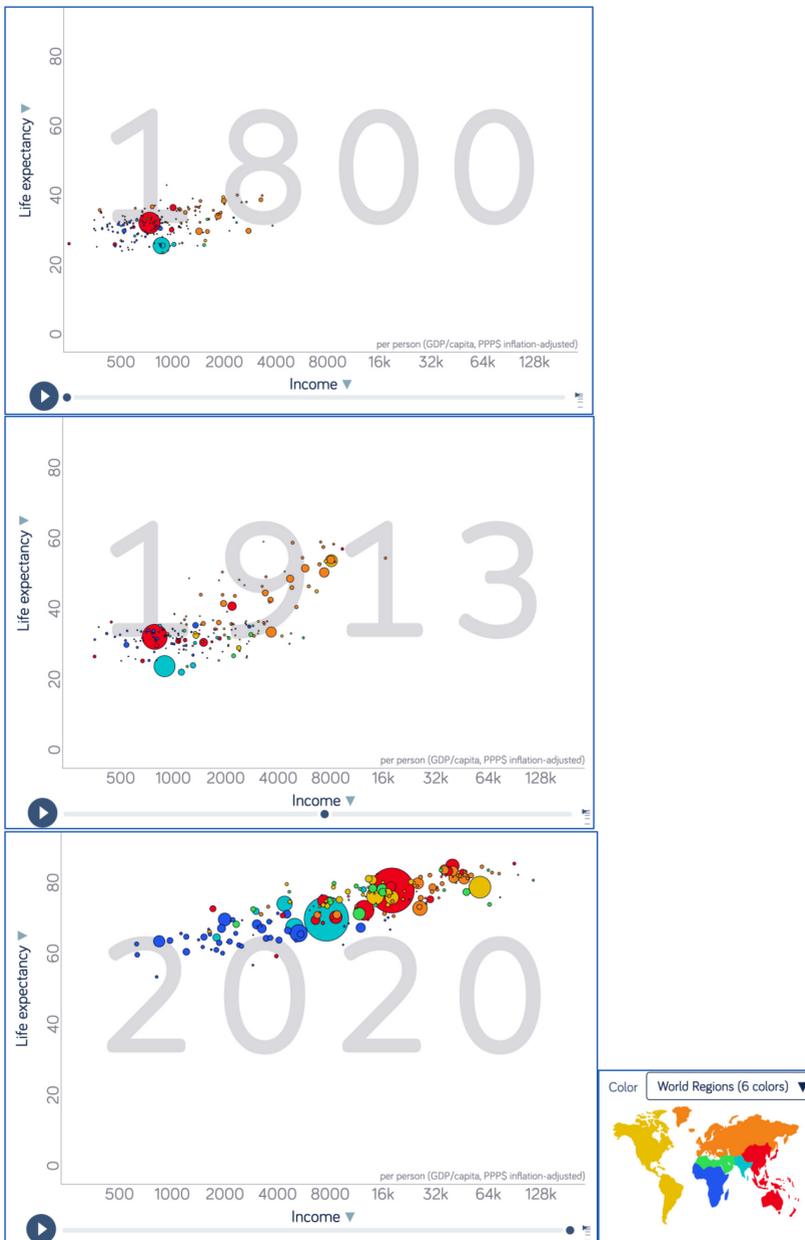
Гипотеза о прогрессе

Существует ли прогресс? Это не бесспорная вещь. Вообще-то это гипотеза, что существует развитие, которое идет от худшего к лучшему. Чтобы ее верифицировать, надо иметь количественные данные за большой период. И первое, что мы обнаруживаем, анализируя длинные данные, — это то, что в прямом смысле никакого экономического развития и даже роста до XVIII в. не существовало. Экономике дышали: больше населения — они больше производят. Прошла чума (или война) — уменьшилось количество людей, уменьшилось производство. Шла пульсация, и очень трудно сказать, было ли развитие. Особенно если учесть, что один из центров экономического возрождения во Франции, город Арль, в XI–XII вв. имел внешними границами стены римского ипподрома. Поэтому это сложный вопрос с существованием прогресса.

Есть исследования, которые пытаются найти линию прогресса даже там, где у нас нет достоверных данных. Например, если мы понимаем по последним векам, что рост городов и экономики — это тесно коррелированные показатели, то можно посмотреть, как росли города в XV или в XVII в. и представить себе, каким был рост экономики.

Но давайте посмотрим на тот период, который мы знаем. Рисунки 7.1 иллюстрируют мировое экономическое развитие. По вертикальной оси отложена ожидаемая продолжительность жизни — главный социальный показатель. По абсциссе — ВВП на душу населения, главный экономический показатель. Цвета означают географические регионы.

Размер круга отражает население страны, цвет — регион в соответствии со схемой.



Рисунки 7.1. Динамика мирового экономического развития

Источник: Free material from www.gapminder.org.

Что видно из рисунков? Видно, что никакой конвергенции, которую предсказывали теоретические модели, не происходит — происходит дивергенция. В 1800 г. лидеры отличаются от отстающих в четыре раза, в 2020 г. — примерно в 100 раз — разрыв растёт. Мы также видим довольно устойчивый состав лидеров и длинный сине-голубой хвост, показывающий, что устойчиво отстают огромные регионы.

Траектории развития и возможности перехода

Самый интересный результат в исследовании количественных данных развития, с моей точки зрения, — это открытие Ангуса Мэддисона¹, которое он опубликовал в начале 1990-х гг. Он догадался свести на одной страничке данные о ВВП на душу населению разных стран за 200 лет (рисунок 7.2). Когда он их свел, оказалось, что в экономике — примерно, как в космосе — существуют первая и вторая космическая скорости. Все развиваются, но одни, отрываясь от Земли, уходят вперед, а другие остаются на околоземной орбите. И чрезвычайно редки случаи перехода от одной траектории к другой.

Причем для стран не так важно, как расти, а важно, как падать. Успешные страны — страны траектории А — имеют «амортизатор», они падают неглубоко. В отличие от Германии или Англии, Китай падал очень сильно с середины XIX в. и почти до 80-х гг. XX в. Поэтому в значительной степени он набирает тот уровень, который потерял. Можно привести другой пример, даже без войн и революций, которые сотрясали Китай, — кризис 2008–2009 гг. Самые глубокие падения у двух стран в Европе: у России и Украины. Причем у России, которая до этого имела очень высокие темпы роста — до 8% годовых. Поэтому понятно, что хорошо было бы перейти от первой космической скорости ко второй, но этот переход во многом связан с появлением «амортизаторов» — хороших институтов.

Мы с вами для чего погружаемся в эти количественные дебри? Для того чтобы найти антидот, найти объяснение, можно ли преодолеть эффект колеи. Таблицы А. Мэддисона показывают, что есть только пять стран, которые за весь XX в., похоже, перешли с первой космической скорости на вторую. Это Япония, Южная Корея, Гонконг, Сингапур и Тайвань. Хорошо было бы понять как!

¹ Maddison A. (2001). *Development Centre Studies. The World Economy: a millennial perspective*. OECD Pub.

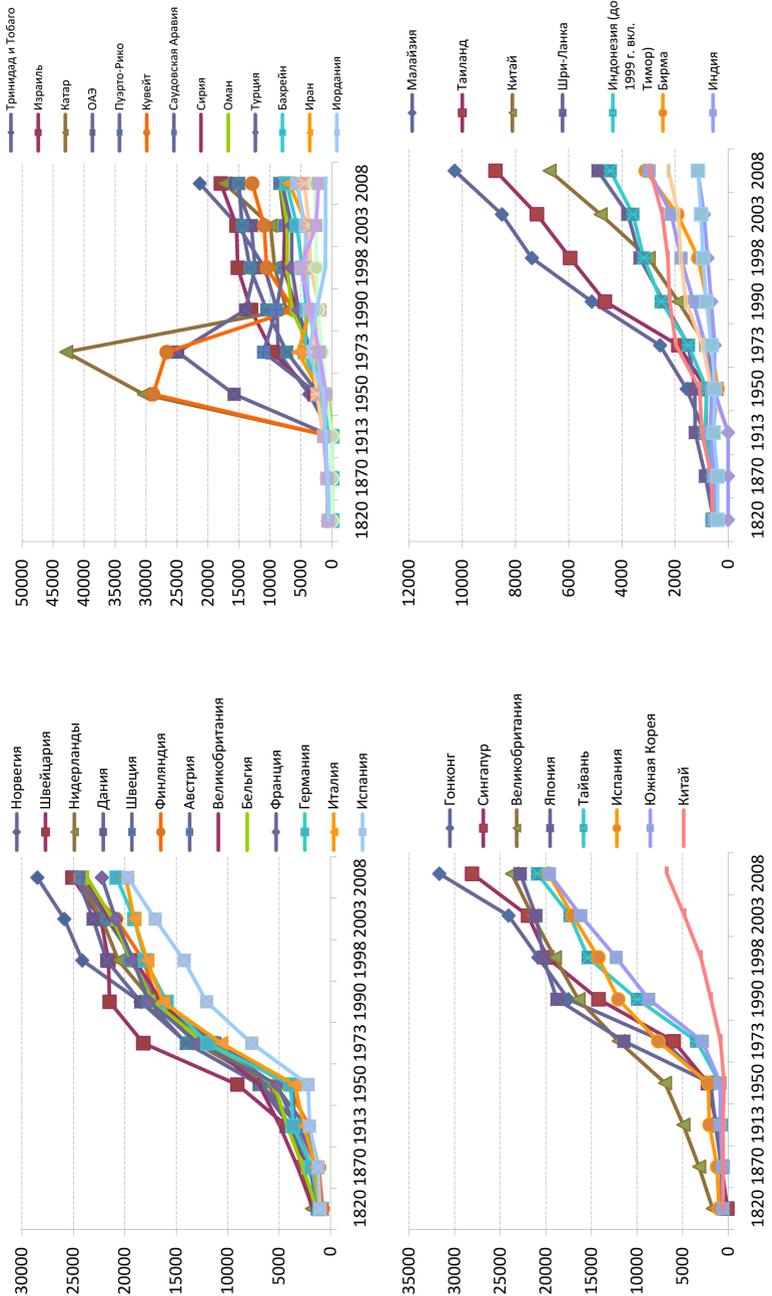


Рисунок 7.2. ВВП на душу населения
 Источник: Maddison A. (2001). *Development Centre Studies The World Economy: a millennial perspective*. OECD Pub.

И тут начинаются споры вокруг модернизационной гипотезы. Уже 70 лет назад Сеймур Липсет¹, глава институциональной школы в американской социологии, выдвинул гипотезу о механизме модернизации, т.е., говоря языком этих графиков, о переходе с первой скорости на вторую, с Траектории В на Траекторию А. Он полагал, что сначала надо запустить экономический рост, потом постараться равномерно распределить его результаты и поднять образование — тогда возникнет спрос на демократию. Демократия замкнет этот круг и запустит успешное воспроизводство отношений. То есть путь к демократии лежит от «как-нибудь запущенного» экономического роста. Но дело в том, что эта гипотеза опровергнута. Расчеты показали, что никакой причинно-следственной связи между доходом и ростом демократии нет².

Было и обратное предположение, что сначала надо запустить демократию. Запрос большинства людей на развитие — это снятие издержек, связанных с коррупцией, и т.д. — таким путем будет запущено экономическое развитие. Но эта гипотеза тоже не подтвердилась. Выяснилось, что демократизация положительно воздействует на экономику при двух условиях: если у вас работают независимые суды и если у вас существует качественная бюрократия³. Если того и другого нет, то будет отрицательный экономический эффект. И тогда возникла третья версия, которой мы придерживаемся, — дело в социокультурном факторе. Есть некий упущенный фактор (это вывод эконометрических исследований), который скорее всего, как полагали Д. Норт, Дж. Уоллис и Б. Вайнгаст, состоит в сочетании формальных практик, неформальных практик и ценностных установок.

Примерно в то же время мы провели исследование «**Культурные факторы модернизации**», в котором, кроме всего прочего, участвовали очень пестрые по составу люди. Выводы нашего исследования были очень близки к тому, что в это же время опубликовали американцы. Поэтому надо понять, как эта связь может работать, как может образовываться и преодолеваться эффект колеи, исходя из того, что культурные факторы имеют значение.

Теперь представьте себе консилиум у постели больного. Один врач говорит: «Это генетическая болезнь, она практически неизлечима». Второй говорит: «Ну что вы, коллега, ну какая же генетическая, это хроническая болезнь, но не генетическая. Можно облегчить страдания

¹ Lipset S. M. (1959). Some social requisites of democracy: Economic development and political legitimacy. *The American political science review*, 53(1), 69–105.

² Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A., Yared P. (2008). Income and democracy. *American Economic Review*, 98(3), 808–42.

³ Подробнее см., например: Полтерович В. М., Попов В. В. (2007). Демократизация и экономический рост. *Общественные науки и современность*, (2), 13–27.

пациента, бегать будет вряд ли, но ходить будет». Третий говорит: «Все это ерунда, простите, конечно. Это болезнь, которой многие болели в детском возрасте, наш пациент болеет во взрослом, поэтому несколько тяжелее переносит. Будет все, как у вас».

Далее я изложу три гипотезы развития, каждая из которых сейчас уже не считается доминирующей. Потом я вам объясню обобщенную гипотезу Д. Норта, Дж. Уоллиса и Б. Вайнгаста, популярную сегодня. Начнем с гипотезы сторонников Йозефа Шумпетера.

Неошумпетерианская гипотеза

Й. Шумпетер — великий экономист, который создал теорию творческого разрушения, *creative destruction*¹. Она подтверждается во многом историей технологий. В технологиях обычно очень редко меняется парадигма, и под развитием понимают то, что развитием не является — перестановку каких-то элементов в рамках одной доски. Вот когда меняются доска и сам набор элементов (и это уже не шахматы, а го), то это преодоление парадигмы. Это важно для объяснения того, что происходит со странами, например, Японией. Неошумпетерианцы утверждают, что Япония попыталась преодолеть свою культурную парадигму. В результате она получила феноменальный экономический рост и тяжелый, скрытый социальный стресс. Япония — первая страна, которая «пересекла поле», перейдя с первой космической скорости на вторую. В 70-е гг. XIX в. Япония — мало кому известное, слабое восточное государство, в известном смысле умирающее. Поворотное значение имело требование открыть границы для свободной торговли. Пришел флот европейских держав и США и силой заставил Японию «открыть окна». Причем отнюдь не из гуманизма, а потому что это было время охоты за рынками. Потом в Японии начинается странное — так называемая эпоха Мэйдзи, когда Япония начинает меняться. Японцы начинают читать европейских философов, меняют отношение к ружьям (в Японии 200 лет не развивалось огнестрельное оружие, поскольку самураи считали ниже своего достоинства ложиться, расставив ноги, на землю), начинают носить цилиндры, допускать женщин до определенных видов деятельности. Последствия этого оказались мощными. И первыми, кто ощутил последствия, были наши с вами предки в Цусиме! Нам трудно понять, что такое Цусимское военно-техническое сражение, потому что речь идет о бронированных кораблях со сложной оптикой, с большой артиллерией, сложной баллистикой. И вот в этом столкновении военно-технических

¹ Шумпетер Й. А. (1995). *Капитализм, социализм и демократия*. М.: Экономика.

потенциалов на море мировую морскую державу Россию, каковой мы являемся с Гангутского сражения 1714 г. и победы над шведами, побеждает никому не известная Япония. В Европе и Америке шок. Кто-кто разбил русских? Японцы? Это кто? Теперь смотрите, что происходит дальше. Вторая мировая война закончилась 2 сентября. А что происходило с 9 мая по 2 сентября? Кто с кем воевал? Весь мир воевал с одной страной. И она продержалась почти четыре месяца и сдалась после атомной бомбардировки и Маньчжурской операции Вооруженных сил СССР, которые разбили Квантунскую армию. Дальше происходит третье чудо. Оккупированная страна, разбитая после войны, в 1960-е гг. демонстрирует то, что называли японским экономическим чудом. Она начинает стремительно расти и после этого переходит на другую траекторию.

Что говорят неошумпетерианцы? Они утверждают: «Да, японцы решили преодолеть себя и стать, например, англичанами. Они сознательно над собой работали, взяли идею роста, технического развития, которая до этого отторгалась культурой, но они заплатили за этот успех». Последние 20 лет экономика Японии находится в депрессии. Она должна была стать первой экономикой в мире, по многим предсказаниям, но не стала. Внутри самой Японии происходят странные процессы: молодежь не очень хочет работать и рожать детей. В общем, есть социальный стресс. Это одна из гипотез, про которую я должен был рассказать. Меня часто спрашивают: а если Россия начнет себя так переделывать, она не разрушит себя в культурном, идентификационном отношении, не получит ли она в этом смысле тяжелые травмы? Ответ мой звучит так: «Не знаю. Такие риски надо учитывать».

Нортианская гипотеза

Другое объяснение дает нортианская гипотеза. Это «второй доктор», утверждающий, что выход есть, но он маловероятен, поскольку ошибка первоначального институционального выбора закрепляется культурой. Вспомните примеры Испании и Англии, а также Аргентины и США из предыдущей лекции. Верность этой гипотезы предполагает, что надо что-то делать с культурой, но это очень сложно и поэтому происходит чрезвычайно редко.

Сотианская гипотеза

Третья гипотеза принадлежит перуанскому экономисту Эрнандо де Сото. Он обнаружил очень остроумные сходства между тем, что происходит в третьем мире в XX – начале XXI в., и тем, что было в XVI или

в XVIII в. в странах Траектории А. Эрнандо де Сото говорит, что рецепты, которые предлагают ведущие страны на основе своего — якобы исторического — опыта другим, не верны в историческом смысле. Можно ли утверждать, что США выросли на защите прав собственности? Вряд ли. Кто сделал американскую революцию? Скажем так, фермеры и городские низы, которые, естественно, хотели получить землю в Новой Англии. Но земля-то была оформлена по всем законам британского права за лордами, которые в основном сидели если не в Филадельфии, то вообще за океаном. Поэтому 30 лет каждый из штатов искал выход: с одной стороны, на земле сидят незаконные владельцы, которые там работают и у которых есть исторические основания для владения землей, с другой стороны, существуют и законные владельцы, но они находятся где-то еще. Поэтому не с защиты прав собственности началось американское развитие, а с нарушения законных прав собственности и попытки нахождения компромисса.

Другой пример — про Англию. Лондон пытался ввести ограничения против массового прихода людей в город, создав специфическую систему, похожую на систему прописки. То есть системы были очень далеки от образцов свободы миграции и защиты собственности. Но на практике все происходило по-другому. Отсюда де Сото сделал следующий вывод: главная проблема в том, что де-факто и де-юре не совпадают. Фактически у людей есть собственность, а считается, что у них собственности нет. Поэтому он предложил очень простой способ решения проблем — легализация, амнистия, признающая не только то, что у людей есть реально огромные экономические возможности, но и то, что они еще могут появиться.

Де Сото инициировал интересный количественный проект. Когда посчитали, сколько в третьем мире нелегальной собственности, оказалось, что ее гораздо больше, чем вся сумма помощи первого мира третьему за 40 лет¹. Посчитав вокруг столицы и деловых центров незарегистрированные особняки, они выяснили, что на самом деле этот мир богат. Просто для того, чтобы богатство стало капиталом, а не просто богатством, нужно, чтобы оно было легализовано, чтобы под него можно было брать кредиты, чтобы участвовать в тех или иных экономических операциях, выпускать под залог его акции или облигации. Это позиция Э. де Сото. Надо сказать, что он провел достаточно успешный эксперимент в Перу. Там действительно благодаря легализации и амнистии за одну ночь признанное богатство страны выросло в два с

¹ Сото Э. (2001). *Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире.*

половиной раза. Однако нельзя сказать, что после этого Перу вышло на Траекторию А. Поэтому я бы сказал, что остроумная гипотеза Эрнандо де Сото не подтверждена длительной исторической динамикой.

Обобщенная гипотеза развития Норта — Уоллиса — Вайнгаста

Предлагаю теперь обратить внимание на обобщенную гипотезу, которая появилась в 2009 г. в книге Д. Норта, Д. Уоллиса и Б. Вайнгаста «Насилие и социальные порядки»¹. Подзаголовок книги — «Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества». Скажу про авторов немножко. Дуглас Норт — это тот самый Нобелевский лауреат, которому принадлежит право считаться автором и основателем теории институционального развития и path-dependence problem. Джон Уоллис — очень крупный историк, тоже американец, который вместе с Д. Нортом провел первые исследования по динамике транзакционных издержек в США, Барри Вайнгаст — ведущий американский политолог. Представьте себе, что три больших ума и авторитета пишут еретическую и хулиганскую книжку про то, как понимать историю.

В чем, на мой взгляд, главный смысл гипотезы? Если у вас на Траектории А находится примерно 35 стран, а на Траектории В — примерно 180 стран, то почему вы считаете, что развитие является закономерностью, а отсталость исключением? Наоборот, это развитие — исключение, а отсталость — закономерность. Эта парадоксальная точка зрения статистически абсолютно верна. Практически каждый восьмой случай — случай развития, а семь из восьми — это случаи отсталости. Это совпадает с мнением де Сото, который говорил, что те, кто на вершине пирамиды, не могут объяснить, как они туда попали. У них разные легенды существуют по поводу того, что происходило, но начинаешь разбираться — ничего этого не было.

Переход к развитию чрезвычайно сложен, он требует специальных условий и занимает не менее 50 лет чистого времени. С точки зрения Д. Норта, Д. Уоллиса и Б. Вайнгаста, из пяти стран, которые совершили этот переход, только Япония этот переход завершила. Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг еще не завершили. Хочу заметить, 50 лет — это «чистое» время, потому что можно ведь двигаться в одну сторону или в другую сторону. Россия начала переход в эту сторону, наверное, с Петровских реформ. Может быть, даже раньше — с реформ

¹ Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. (2011). *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества*. М.: Изд-во Института Гайдара.

царевны Софьи и князя Голицына. Сколько «чистого» времени прошло, притом что реформам уже 300 лет? Не знаю, трудный вопрос, надо считать.

И последнее, самое важное. Две траектории — это не разные фазы развития одного и того же. Гана не является ранней фазой развития Соединенных Штатов Америки. Румыния не является ранней фазой развития Германии. Это два разных случая, две разные породы. Это два разных социальных порядка. Собственно, это и есть главное понятие для обобщенной гипотезы развития — наличие разных социальных порядков.

На мой взгляд, различия в социальных порядках — это и есть самое интересное открытие большой и трудно читаемой книжки. Авторы выделили три граничных условия, необходимых для совершения поворота от одной траектории к другой.

- Во-первых, элиты в подавляющем большинстве стран создают законы для других и пишут для себя исключения. А нужно, чтобы элиты создавали законы для себя, а потом распространяли их на других.
- Во-вторых, в подавляющем большинстве стран коммерческие, политические, некоммерческие организации создаются вокруг персон и умирают вместе с ними или по крайней мере болеют после этого события. Они под человека создаются, конкретного вождя. А надо их делать деперсонализированными, они должны переживать своих создателей.
- В-третьих, инструменты насилия в подавляющем большинстве стран распределены между группами элит («тебе — военно-воздушные силы, мне — тайную полицию; тебе — следственный комитет, мне — прокуратуру»). А надо коллективно контролировать инструменты насилия. Элита всегда контролирует инструменты насилия, но либо путем их разделения, либо путем их объединения.

Следует отметить, что этот переход начинается совершенно не потому, что распространяются хорошие идеи. Возьмем первый принцип: элиты создают законы для себя, распространяя их на других. В Англии мы твердо знаем, когда это произошло — с появлением Великой хартии вольностей. Когда Иоанн Безземельный, сумасшедший король, начал убивать и грабить баронов, баронам это сильно не понравилось. Они не были ни просветителями, ни философами, но они собрались вместе, нашли грамотного человека — архиепископа Кентерберийского — и добились великого принципа: никто не может быть осужден иначе, чем судом равных себе. Дальше 800 лет этот принцип распространялся по

всем остальным сословиям. Заметьте, это движение от Великой хартии вольностей к процветанию Англии и стран, которые у нее этот принцип взяли, не происходит в результате распространения романтических идей. Напротив, это похоже на эпитафию, которую Стругацкие взяли из «Всея королевской рати» Роберта Пенна Уорена: «Делайте добро из зла, потому что его больше не из чего сделать».

Теперь давайте посмотрим, как каждое из этих граничных условий работает в России.

Коллективный контроль за насилием. В нашей стране в период достижения наиболее высоких точек развития (СССР достиг наивысших результатов в 1950–1960-е гг.) инструменты насилия контролировались коллективно начиная с 1953 г., после смерти Сталина. Это был настолько жесткий контроль, что, например, маршал победы Георгий Жуков был полностью устранен из общественно-политической жизни — потому что не мог один человек иметь решающее влияние на Вооруженные силы. В 1982 г. генеральным секретарем был избран глава КГБ Юрий Андропов, но был полностью изолирован от своего ведомства.

Деперсонализация. Деперсонализация тоже была. Ленин умер — партия живет. Сталин умер — партия живет. Брежнев умер — партия живет. А вместе с ней — комсомол, профсоюзы. Откуда это возникло? Это опять драматическая история. Потому что в период Большого террора 1930-х гг., когда начальника могли в любой момент с высокой вероятностью вывести в наручниках из кабинета, невозможно было адаптировать организацию к начальнику, ее нужно было как-то держать деперсонализированно (это не означает, что я призываю, скажем, провести Большой террор для того, чтобы возникли стимулы для деперсонализации организаций, потому что потери в этом случае гораздо более масштабны).

Законы, одинаковые для всех. Попытки создания принципа, когда элиты создают законы для себя, распространяя на других, дважды встречались в советской истории. Был партмаксимум, когда в 1920-е гг. члены партии (неважно, сколько они зарабатывали) оставляли себе только этот максимальный месячный оклад, а остальное отдавалось в партийную казну. Предполагалось, что по мере распространения идеологии это станет принципом для всех. Но не вышло. В период перестройки была попытка создавать законы публично и для себя, устраняя привилегии, — это Верховный совет СССР, Съезд народных депутатов СССР, т.е. все это не про чужие страны, это в том числе про нас.

На этих примерах видно, что здесь одновременно действуют и понятные механизмы, и исторические случайности. Развитие, увы, является скорее исключением, чем правилом. А исключение означает, что

оно имеет индивидуальный код возникновения, а не формулу, узнав которую вы весь мир переводите в это состояние.

Формирование эффекта колеи

Давайте вернемся к тому, как, по современным представлениям, формируется эффект колеи, чтобы потом вернуться к вопросу, как он преодолевается (рисунок 7.3).

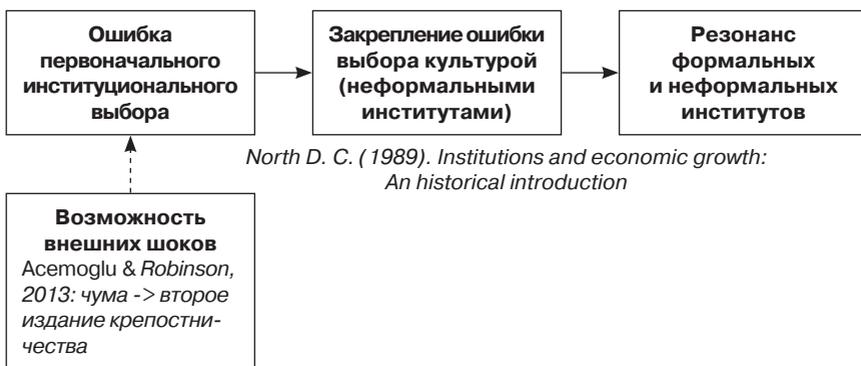


Рисунок 7.3. Формирование эффекта колеи

Источник: построено авторами с использованием: North D. C. (1989). *Institutions and economic growth: An historical introduction*. Cambridge university press; Acemoglu, Robinson, 2013.

Внешние шоки и ошибка первоначального институционального выбора возникают не случайно. Нужна острая ситуация, когда, реагируя на вызов, принимаются отдельные решения, часто неправильные. В Европе, похоже, это разделение возникло в XIV в. Можно назвать точные даты, когда пришла чума, «черная смерть». Когда связи между континентами ослаблены, нередко возникают случаи, когда опасная, но не катастрофическая болезнь для одного региона, попадая в другой регион, уничтожает все.

Например, гибель индейского населения Америки в значительной степени объясняется не тем, что их истребляли, а тем, что испанские конкистадоры привезли с собой грипп, который для индейцев оказался смертельным заболеванием¹. Таким же образом чума, которая ходила по Азии много лет, вызывая смертность, но не катастрофическую, в Европе уже приобрела характер «черной смерти», где была потеряна чуть

¹ Даймонд Д. (2012). *Ружья, микробы и сталь: Судьбы человеческих обществ*. Astrel.

ли не треть населения. Причем заметим, что это практически целиком население городов. Считайте, что в XIV в. города в Европе исчезли. Историки твердо знают, где это началось — в одном поселке на Азовской море, где азиатская чума вступила на европейскую землю. Она не сразу пошла на Север (тогда не было реального торгового оборота с Севером), она пошла через Крым в Италию, а там уже, гуляя по всей Европе, через германские города пришла в Псков, Новгород и дальше в Москву в 1353 г.

Что происходит дальше? Шок. Потому что считайте, что цивилизация погибла — утратила города, знания, ремесла. Это означало, что надо менять управленческую схему — необходимо собирать разбитое общество. И элиты поступают по-разному в Западной и Восточной Европе. В Западной Европе они уговаривают остатки населения (сельское население в меньшей степени было этим затронуто) работать за то, что поле будет их, или часть поля будет, или часть урожая будет их. А в Восточной Европе не только на Руси, но и в Румынии (тогда большой и сильной), в восточногерманских землях начинается так называемое второе издание крепостничества. То есть уже преодолеваемая феодальная зависимость вводится снова силой государства и начинает поддерживаться регулярно.

Дальше начинаются эффекты по Д. Норту. Ошибка институционального выбора закрепляется культурой, представлениями о том, что так и надо, что так было всегда, что в этом наша историческая сила и т.д. И в итоге возникает резонанс, когда вы с помощью политических реформ не можете поменять культуру, а культурных — не в состоянии одолеть воздействие тормозящих государственных институтов — так работает эффект колеи.

Теперь давайте посмотрим, можно ли распутать эту зависимость. Давайте опять посмотрим на российский диагноз. Мы фактически прошли несколько кругов, в каждом из которых все время появлялась горькая парочка: самодержавие и крепостничество (см. таблицу 7.1). Возникли они именно здесь, в XIV–XVI вв. По экономической логике, если у вас людей не хватает, а земли много (в Восточной Европе именно так в отличие от Западной), то ценным фактором должен быть человек, все под него должно быть настроено. В Западной Европе в момент удара чумы (1346–1353 гг.) все так и получилось, а в Восточной — нет.

Этого «редкого человека» силой закрепили за нередким ресурсом и при наличии искажающего эффекта самодержавного государства получилась совершенно другая, рентная экономика. Поэтому если говорить о культуре, которая сейчас влияет на строительство экстрактивных институтов в России, видно, что Россия 500 лет живет

мечтой о ренте с пониманием, что рента является нормальным доходом. Сначала с природы, потом с крепостных, потом опять с природы (нефти, газа и прочего). Попытки преобразования — например, реформы Петра I — давали определенные эффекты, но в них была одна удивительная особенность. В противоположность похожим меркантилистским реформам Кольбера во Франции крепостничество используется для реформ. Знаменитые «приписные» уральских заводов — это что такое? Купец не может владеть крепостными — он не дворянин, но можно сделать так, что завод будет владеть крепостными, поэтому люди приписываются к заводу. Таким путем обеспечивается промышленность, но не на капиталистической, а на самодержавно-крепостнической экономической базе. Отсюда же отношение к людям. Российские предприниматели Демидовы были гораздо более жестокими людьми по отношению к своим крепостным, чем старые крепостники. Для них это был расходный материал, который «царь-батюшка еще подбросит».

Таблица 7.1

Эффект колеи: история России

Этап	Век	Возвратно-поступательное движение	Достижения
Собирание земель	XIV–XVI	Формирование самодержавного государства, второе издание крепостничества	Объединение русских земель
Реформы Петра I	XVII	Крепостничество и самодержавие как рычаги модернизации	Вхождение в круг великих европейских держав
Великие реформы Александра II	XIX	Отмена крепостного права в ходе постепенных преобразований	Ускорение роста; формирование основ капиталистического индустриального общества
Февральская и Октябрьская революции 1917 г.	XX	Отмена самодержавия, но затем его постепенное восстановление вместе с крепостничеством	Модернизационный рывок; СССР — один из мировых лидеров
«Оттепель»	XX	Постепенное ослабление персональной власти лидера; отмена закрепления людей за местом жительства и работы	Лидерство в отдельных областях науки и технологий; накопление человеческого капитала
...

Посмотрим, что дальше происходит с самодержавием и крепостничеством. Крепостничество реально отменяется не в 1861 г. (потому что в 1861 г. вводится так называемое временнообязанное состояние), по разным губерниям это происходит в разное время, и полная обязанность прекращения крепостного права наступает окончательно в 1905 г. Но оно возвращается в 1929 г., когда колхозная система строится на прекращении свободного движения людей, и дальше существует до 60-х гг. XX в. А самодержавие ограничивается революцией 1905 г., потом свергается революцией 1917 г., а в 1920-х гг. фактически восстанавливается. Эти взаимосвязанные институты очень быстро регенерируются!

Давайте посмотрим на всю картинку и дальше начнем делать выводы.

1. Прогресс, видимо, существует, но он обладает несколькими свойствами: а) он увеличивает разрыв между лидерами и отстающими; б) он создает препятствия к преодолению этого разрыва (состав лидеров и отстающих меняется в очень небольшой степени); в) в долгосрочном периоде он приводит к улучшению социальных показателей.
2. Открытие А. Мэддисона показывает, что есть две устойчивые траектории развития, которые, похоже, разделяют не два типа обществ, а два типа социальных порядков, переход между которыми регулируется граничными условиями.
3. Существуют три граничных условия, связанных: 1) с созданием универсальных законов для всех (в том числе для элит); 2) с созданием деперсонализированных организаций (политических, общественных, коммерческих); 3) с установлением коллективного контроля над насилием. Эти граничные условия носят культурный характер. Для их достижения требуется другая конвенция элит, культурный поворот (готовность коллективно контролировать организации, применяющие насилие, формировать компании и партии не по персональному признаку и т.д.), для которого необходимо время (окончательный результат наступает примерно через 40 лет).

Что нужно делать для того, чтобы преодолеть эффект колеи?

Первое — нужно принять, что это не происходит в краткосрочном и среднесрочном периоде, а требует длинной программы — на 20–25 лет минимально, а лучше дольше. Длинные программы необходимы,

поскольку внутри этого периода должны уместиться культурные преобразования.

Второе — одних культурных преобразований недостаточно — необходимо параллельно создавать новые политические и экономические институты. Эффект колеи удерживается через резонанс формальных и неформальных институтов. Вы пытаетесь изменить культуру — вас тормозят установления государства и то, что делают те или иные субъекты власти. Вы пытаетесь поменять политическую систему — культура ударяет другим концом палки по голове, и вы возвращаетесь в исходную колею.

Я и мои коллеги не утверждаем, что мы нашли золотой ключик, что через культуру можно этот переход сделать. Это не так — мы не являемся культурными детерминистами, мы не утверждаем, что культура все определяет, мы утверждаем, что культура влияет. И если вы в формулу не ставите этот значок культуры, то не получаете результат. А как заниматься параллельными преобразованиями культуры, политики, экономики, с вашего позволения, я расскажу в лекциях 9—10.

ЛЕКЦИЯ 8

ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ НА ЭКОНОМИКУ: ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ, ОБУСЛОВЛЕННЫХ КУЛЬТУРОЙ

В предыдущих лекциях мы говорили о том, что культура обычно медленно меняется во времени и в ряде случаев может ограничивать развитие и движение вперед (эффект колеи). Эта лекция будет посвящена возможностям использования культуры (культурного капитала).

Возможности использования культуры в экономике (теория)

В экономике есть несколько понятий, которые сначала ругали как неудачные метафоры, но которые потом вошли в научный оборот. Среди них — концепции человеческого и социального капитала. Можно ли по аналогии с человеческим и социальным капиталом говорить о культурном капитале?

Еще в 1995 г. нобелевский лауреат по экономике Р. Солоу, критикуя термин «социальный капитал» (бурный всплеск интереса к социальному капиталу произошел раньше аналогичного интереса к культуре и пришелся на 1980-е и 1990-е гг.), предъявлял к нему следующие три требования¹:

- во-первых, он считал, что запас социального капитала должен поддаваться измерению, пусть и неявному;
- во-вторых, социальный капитал должен приносить неотрицательную отдачу;
- в-третьих, наблюдаемые изменения в запасе социального капитала должны соответствовать процессам инвестирования и амортизации (износа).

¹ Solow R. M. (2000). Notes on social capital and economic performance. *Social capital: A multifaceted perspective*, 6(10).

Уже в 2000-е гг. исследователи Л. Гизо, П. Сапиенца и Л. Зингалес показали, как концепция социального капитала может удовлетворять этим критериям¹.

Аналогичное упражнение может быть воспроизведено для культуры/культурного капитала (особенно с учетом того, что социальный капитал может рассматриваться как часть культуры).

Измеримость

Появление методик количественного измерения культуры (подробнее см. лекцию 2) позволило численно измерить культуру. Проекты, проводящие регулярные замеры ценностей и поведенческих установок (например, Всемирное исследование ценностей), позволяют отслеживать динамические изменения.

Инвестиции и амортизация

Существует множество свидетельств производимых инвестиций в культуру на микро- и макроуровне. На уровне компаний это проявляется в расходах на разработку и поддержание этических кодексов, развитие корпоративной культуры, проведение тренингов и командообразующих мероприятий. На макроуровне инвестиции в формирование тех или иных ценностей и установок идут через систему образования (см. например, китайский пример системы образования из лекции 5), СМИ, государственную пропаганду.

В случае с культурой амортизация может проявляться в ослаблении ценностей и установок или в снижении доли людей, разделяющих их. Амортизация может происходить в силу исторических событий, меняющих соотношение выгод и издержек следования определенной норме или меняющих убеждения людей о допустимости того или иного поведения, или в силу увеличения мобильности населения, глобализационных процессов, притока мигрантов.

Продуктивность

Основные каналы продуктивного использования культуры связаны с:

- 1) *использованием конкурентных преимуществ, обусловленных культурой*. Например, индивидуалистические сообщества более

¹ Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2011). Civic capital as the missing link. *Handbook of social economics, 1*, 417–480.

- успешны в производстве радикальных инноваций, знание этого может использоваться при выстраивании инновационной политики;
- 2) *использованием эффектов, связанных со снижением неопределенности и транзакционных издержек* при взаимодействии людей из одного культурного сообщества. Это особенно проявляется при отсутствии или слабости формальных институтов (когда нет специального гаранта, а людям надо о чем-то договориться и обеспечить действие в соответствии с договоренностями);
 - 3) *увеличением эффективности работы формальных институтов* за счет сопереориентированности поведения, которое предполагает формальный институт и которое следует из культуры.

Все вместе это позволяет рассматривать культуру как капитал, фактор эффективности экономических отношений и использовать термин «культурный капитал» для подчеркивания продуктивности культуры.

Возможности использования культурного капитала

Использование культурной однородности

Возможности использования культурных характеристик зависят, во-первых, от того, насколько ярко выражены культурные характеристики и — как следствие — модель поведения, которая следует из них. Во-вторых, от того, насколько различается общество по этой ценности (насколько высока дисперсия). Другими словами, чем ярче выражена культурная характеристика и чем большая доля населения ее разделяет, тем более предсказуемо поведение людей, тем больше возможностей для ее использования.

На рисунке 8.1 приведена иллюстрация, напоминающая, что культура общества неоднородна и что даже в тех культурах, которые обычно принято считать индивидуалистическими (США, Великобритания), можно встретить людей, у которых слабо выражена эта ценность или даже выражены ценности коллективизма. То есть чем выше и круче холм и чем сильнее он смещен к тому или иному полюсу характеристики, тем больше данная культурная характеристика может снижать неопределенность и транзакционные издержки.

Это означает, что при использовании культурной гомогенности важно, с одной стороны, найти в этой культурной особенности точки опоры, которые можно использовать, а с другой стороны, понять, какие существуют барьеры, следующие из этой же культурной особенности, которые требуется нивелировать (за счет формальных институтов или за

счет проектирования культурных изменений в долгосрочном периоде). Например, если мы понимаем, что для российского общества характерно высокое избегание неопределенности и что в целом люди негативно относятся к любым изменениям, чтобы разблокировать движение вперед, важно проектировать эти изменения так, чтобы сгладить эту культурную особенность (например, за счет введения новых «правил игры» через год, чтобы люди успели адаптироваться к новым условиям; за счет выплат компенсаций, обучения и т.д.).

В случае слабой выраженности культурных характеристик поле для «капитализации» сужается до пересечений характеристик культурного капитала, на которых будет происходить снижение неопределенности взаимодействий, но уже по более узкому кругу направлений¹.

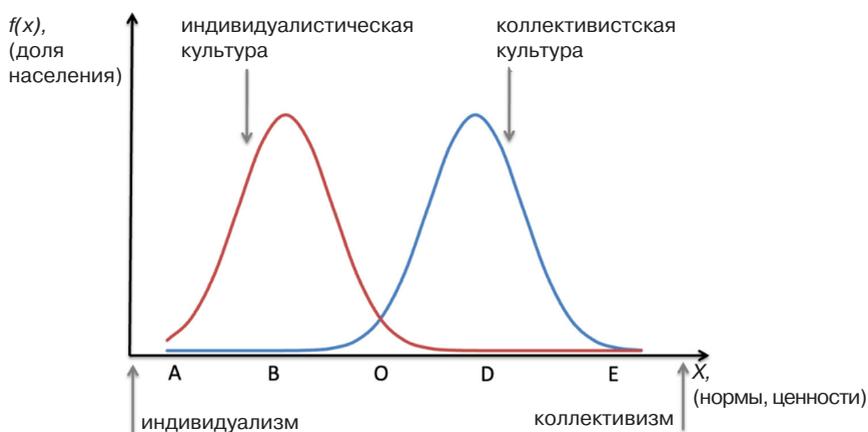


Рисунок 8.1. Выраженность культурных характеристик

Источник: на основе: Тромпенаарс Ф., Хэмпден-Тернер Ч. (2004). *Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса*. Мн.: Попурри, 53–54; Триандис Г. К. (2007). *Культура и социальное поведение: учебное пособие / пер. с англ. В. А. Соснина* М.: Форум, 219.

Использование культурного разнообразия

Было бы неправильно говорить о том, что можно использовать только культурную гомогенность общества. Культурное разнообразие также может быть ресурсом (подробнее см. лекцию 3). Культурно разнообразное сообщество получает возможность использования конкурентных преимуществ,

¹ Аузан А. А., Никишина Е. Н. (2013). Долгосрочная экономическая динамика: роль неформальных институтов. *Журнал экономической теории*, (4), 48–57.

обусловленных разными культурами. Но при этом серьезный вызов, с которым оно сталкивается, — необходимость снижения транзакционных издержек, возникающих при взаимодействии представителей разных культур.

Поэтому при использовании культурных особенностей страны речь идет прежде всего о поиске и использовании конкурентных преимуществ, генерируемых культурной однородностью, а также снижении барьеров, которые она создает. В случае с культурно разнообразным сообществом используется разнообразие конкурентных преимуществ, обусловленных культурой, но и при этом осуществляется поиск инструментов, позволяющих снизить транзакционные издержки взаимодействия — через специальные формальные процедуры или путем повышения человеческого и социального капиталов.

Примеры использования культурной однородности

Одно из косвенных подтверждений того, что культура имеет значение, — тот факт, что многие компании вкладывают значительные суммы денег в развитие корпоративной культуры, выстраивание кодексов поведения. Строго говоря, развитие корпоративной культуры — это попытка повысить гомогенность культуры внутри компании, сделать ее более предсказуемой. Важно, чтобы люди понимали общность целей, принципы поведения в тех или иных ситуациях. И здесь количественные исследования подтверждают эмпирические наблюдения. В частности, в исследовании Р. Калори и П. Сарнин¹ доказывалось, что компании с «сильными» корпоративными культурами (с более высокой интенсивностью проявления культурных характеристик и с большей гомогенностью культуры внутри компании) быстрее растут в краткосрочном периоде. В исследовании Л. Гизо с соавторами² показано, что высокий уровень воспринимаемой честности в компании (своеобразный аналог социального капитала) положительно коррелирует с продуктивностью и прибылью фирмы.

Причем важно учитывать, что нельзя говорить о единственности успешной культурной формулы. Успешность обуславливается не конкретным набором характеристик и их значением, а тем, используется ли их продуктивный потенциал или нет. В качестве примера здесь можно привести две некогда успешные автомобильные компании, обладавшие яркими, но различными корпоративными культурами. Одна из них — немецкая

¹ Calori R., Sarnin P. (1991). Corporate culture and economic performance: A French study. *Organization studies*, 12(1), 049–74.

² Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2015). The value of corporate culture. *Journal of Financial Economics*, 117(1), 60–76.

Daimler-Benz (характеризовавшаяся консервативностью и иерархичным стилем управления), другая — американская Chrysler (характеризовались открытостью и креативностью). Однако поглощение компанией Daimler-Benz Chrysler в 1998 г. оказалось неудачным. Причем среди причин называли не только плохие экономические показатели компаний и завышенные затраты, но и культурную инерцию и конфликт корпоративных культур в изменившихся условиях¹, приведшие к тому, что людям из разных компаний было сложно приспособиться друг к другу.

Аналогичные тенденции справедливы для макроуровня. В отличие от микроуровня, количественных исследований о роли коллективных идеологий на макроуровне нет, но есть ряд эмпирических и теоретических свидетельств, показывающих, что коллективная идеология позволяет снизить неопределенность среды, снизить издержки внедрения изменений и облегчить кооперацию. Лауреат Нобелевской премии по экономике Д. Норт называл коллективную идеологию тем фактором, который, накладывая на каждого человека чувство коллективной заинтересованности, снижает остроту проблемы безбилетника, помогает быстрее достичь общественного консенсуса при реализации институциональных изменений².

В качестве примера идеологии, направленной в том числе на решение определенных экономических задач, можно назвать идеологию первых пятилеток Советского Союза. Среди прочего она делала акцент на ценности труда, скорости изменений («Пятилетку в четыре года!») и поведенческих установках, направленных на покорение сил природы. При этом важно учитывать, что не любая коллективная идеология может быть благом для страны и способствовать достижению экономического процветания. И здесь наглядный пример — Северная Корея. Культурная однородность, как и коллективная идеология, может быть не только ресурсом, но и, в случае соответствующего использования, блокировщиком развития.

Примечательно при этом мнение известного исландского теоретика-институционалиста Т. Эгертсона, отмечавшего, что в долгосрочном периоде для сохранения любого общества существенную роль играет «широко распространенное уважение к закону, правам сограждан, государству и власти правителя»³.

¹ Appelbaum S. H., Roberts J., Shapiro B. T. (2013). Cultural strategies in M&As: Investigating ten case studies. *Journal of Executive Education*, 8(1), 3.

² North D. C. (1981). *Structure and change in economic history*. New York and London: W. W. Norton & Co.

³ Эгертссон Т. (2001). *Экономическое поведение и институты*: монография. М.: Акад. нар. хоз-ва: Дело.

Примеры использования культурного разнообразия

Существуют также примеры успешного использования культурного разнообразия на микро- и макроуровне. В лекции 3 подробно разбирался пример успеха Кремниевой долины, привлекавшей множество мигрантов из Азии, прежде всего из Индии, Китая. Этот успех можно объяснить одновременно и задействованием конкурентных преимуществ высококвалифицированных специалистов из разных стран, и использованием этнических связей в стране происхождения для налаживания торговых потоков, и высоким уровнем человеческого капитала и институтов, который позволял нивелировать потенциальные издержки, вызываемые культурным разнообразием.

В исследованиях голландских ученых, занимающихся кросс-культурным менеджментом, Г. Хофстеде и Ф. Тромпенаарса показано, что на микроуровне культурная неоднородность топ-менеджмента компании положительно связана и с результативностью, и с конфликтогенностью (конфликты негативно влияют на результаты). В частности, культурная неоднородность по показателям индивидуализма и маскулинности положительно связана с результатами, а неоднородность по показателю «избегание неопределенности» — с конфликтами. Для коллег одного уровня критичными могут быть различия по измерению «индивидуализм — коллективизм» и «дистанция власти»¹.

Успешный опыт использования культурного разнообразия был реализован Российской империей в XVIII–XIX вв., когда (возможно, во многом интуитивно) использовалась специализация разных этнических групп на разных торговых направлениях (подробнее см. лекцию 3).

Эта же возможность использования культурного разнообразия как ресурса ярко проявилась в период после распада Советского Союза и плановой экономики. Уже количественное исследование объемов торговых потоков в разные страны показывает, что наличие в двух странах общих этнических групп (например, в России и Грузии или в России и Казахстане) при прочих равных способствовало увеличению соответствующих торговых потоков. При этом интересно, что положительное влияние этнических связей на объем международной торговли внутри стран бывшего СССР возросло после распада Союза (и разрушения плановой экономики), а после 1995 г. — по мере укрепления рыночных отношений и соответствующих институтов — начало постепенно

¹ Hofstede G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Sage publications.

снижаться¹. Это еще одно подтверждение тому, что культура имеет особенное значение при слабых или плохо работающих формальных институтах.

Методика использования культуры в прикладных исследованиях

Поскольку культура (культурный капитал) могут быть ресурсом экономического развития как на микро-, так и на макроуровне, важный вопрос состоит в том, как можно использовать культуру. На рисунке 8.2 изображена общая схема использования культуры в прикладных исследованиях, составленная на основе более чем десятилетнего опыта Института национальных проектов по реализации проектов, связанных с учетом и использованием социокультурных факторов для повышения эффективности экономических процессов.



Рисунок 8.2. Методика использования культуры в прикладных исследованиях

Источник: составлено авторами.

В зависимости от разных задач (стоящих на микро- или макроуровне) могут применяться отдельные элементы данной схемы.

¹ Gokmen G., Nikishina E., Vézina P. L. (2018). Ethnic minorities and trade: The Soviet Union as a natural experiment. *The World Economy*, 41(7), 1888–1902.

На первом этапе проводится диагностика социокультурных особенностей компании, страны или региона. Для этого может использоваться анализ имеющихся кейсов, социологические или статистические данные, данные методик социокультурных измерений или специально спроектированный социологический опрос, направленный на сбор данных, которые необходимы в каждом конкретном случае. Причем важно учитывать, что, поскольку все методики несовершенны и имеют свои особенности, чем больше различных методов задействуется, тем точнее полученные результаты.

На втором шаге следует произвести анализ культурных характеристик. Во-первых, для каждой характеристики важно определить, какая модель поведения из нее следует, является ли эта характеристика барьером, ресурсом или нейтральным фактором по отношению к рассматриваемой проблеме. Во-вторых, необходимо проанализировать, как соотносится норма, следующая из данной культурной характеристики, с моделью поведения, предписываемой существующими формальными правилами. В случае если их действие разнонаправлено, это означает необходимость более пристального внимания к соотношению этих правил и поиска возможностей снять это противоречие. В-третьих, в случае если в сообществе выявлено культурное разнообразие по данной характеристике, важно понять возможные точки конфликта при взаимодействии людей, принадлежащих к разным культурам, чтобы определить возможные способы его смягчения и устранения. В-четвертых, если перед исследователем стоит хотя бы среднесрочная задача (от трех-пяти лет), перспективен анализ неблагоприятных культурных характеристик на предмет возможности их изменения и корректировки.

При определении возможностей использования культуры в экономике важное значение имеет соотношение культуры с существующими формальными институтами (т.е. институтами со специализированными гарантами, обеспечивающими контроль за соблюдением правил)¹.

Поскольку и культура, и формальный институт предписывают определенное поведение человека, которое будет следовать или из ценностей и установок, или из формального правила, важно учитывать, как эти типы поведения соотносятся между собой. И тут возможны три случая.

Поведение, следующее из культурной характеристики, противоречит формальным институтам. В этом случае возникает конфликт между двумя моделями поведения и дополнительные издержки, связанные с вне-

¹ Например, оплата проезда в общественном транспорте — формальный институт, в качестве гаранта правила выступает контролер, а обычай уступать место пожилым людям и инвалидам — неформальный институт, в качестве гаранта выступают пассажиры.

дрением формального института, контролем за действиями в соответствии с таким поведением. Пример: культурная норма в России может предписывать помогать другу, испытывающему сложности во время экзамена, формальное правило предписывает выполнять работу самостоятельно. В силу противоречия норм преподаватели несут издержки контроля за добросовестным поведением студентов во время экзамена.

Поведение, следующее из культурной характеристики, поддерживает формальный институт. В этом случае, напротив, происходит экономия над контролем за работой формального института, поскольку формально предписываемую норму поддерживает культура. Пример: в странах с высокой дистанцией власти можно ожидать большего уважения к указаниям, спускаемым сверху (формальное правило поддерживается культурой и уважением к вышестоящим).

Поведение, следующее из культурной характеристики, нейтрально по отношению к формальному институту. Это означает, что вы можете не принимать ее во внимание при внедрении формального института. Скорее всего, она не создаст дополнительных издержек, но и не позволит получить экономию при внедрении данного формального института. Пример: характеристика «аффективность — нейтральность» (отвечающая за степень эмоциональности культуры) вряд ли будет связана с эффективностью выплаты индивидуальных или коллективных бонусов. В таком случае ее можно игнорировать при анализе.

После проведения такого анализа и определения проблем и преимуществ, обусловленных культурой, следует переходить к стадии институционального проектирования.

Она может включать следующие элементы. Во-первых, проектирование институтов¹, которые позволили бы использовать существующие культурные особенности и нивелировать возможные культурные барьеры. Во-вторых, проектирование институтов, позволяющих гармонизировать действие формальных и неформальных институтов, т.е. сделать так, чтобы нормы поведения, следующие из культуры и из формальных правил, друг друга не блокировали. В-третьих, если речь идет о длинном горизонте, в течение которого возможно изменение и корректировка культурных особенностей, проектирование культурных изменений (см. об этом более подробно в лекциях 9 и 10).

Далее приведены несколько реальных кейсов, которые были реализованы Институтом национальных проектов².

¹ Подробнее об институциональном проектировании см.: Тамбовцев В. Л. (2008). *Основы институционального проектирования: учебное пособие*. М.: ИНФРА-М.

² В проектах, которые будут описаны далее, принимали участие А. А. Аuzан, А. И. Бахтигарева, А. В. Золотов, Е. Н. Никишина, А. А. Ставинская, С. А. Трухачев, В. А. Брызгалин, Н. А. Припузова, В. Вороненко и др.

Пример 1. Мультинациональная компания: как работать с разнообразием?

Одна из характерных проблем, с которой может столкнуться крупная международная компания с представительством в разных странах, — выстраивание системы мотивации персонала. Компания N (точное название мы не можем назвать в силу контрактных договоренностей) имела тогда представительство в пяти странах — России, США, Японии, Германии и Китае.

Руководство компании на практике столкнулось с проблемой: универсальные методы управления в разных странах не работают. Что делать?

В ходе реализации исследования для этой компании была проведена диагностика культурных особенностей на основе имеющихся кейсов, описывающих особенности трудовой деятельности в разных странах, а также анализ количественных данных, характеризующих особенности культуры разных стран. Поскольку в силу особенностей деятельности данной компании страновая специализация и разделение труда были невозможными, использование конкурентных преимуществ, обусловленных культурой, было ограничено. Тем не менее на основе анализа ценностей и установок были выделены предпочтительные формы мотивации сотрудников в разных странах, позволяющие гармонизировать действие формальных институтов и культуры. В частности, это позволило рекомендовать использовать индивидуальные бонусы в США и Германии, но коллективные бонусы за результаты командной работы в однородных группах для России и Китая. Анализ специфики отношения к труду показал, что гибкий график работы предпочтителен для жителей России, Германии и Японии, фиксированный — для жителей Китая и США.

В то же время расчет культурных расстояний (см. лекцию 3) позволил определить наиболее вероятные линии напряжения при совместной работе представителей разных стран. Расчеты показали, что можно ожидать наиболее эффективного межгруппового взаимодействия между представителями США и Германии, относительно бесконфликтной работы между представителями Германии и Японии. Определенные сложности могут возникать при взаимодействии представителей России и Японии, а также Японии и Китая. Наконец, наиболее вероятны конфликты по линиям США — Россия, США — Китай, США — Япония, Китай — Германия. Знание этих особенностей позволяет проектировать форматы взаимодействия между представителями разных стран, в частности, определять, насколько может быть эффективно

переводить сотрудников из Японии в офис в Германии, стоит ли в ту или иную команду в качестве менеджера ставить американца, следует ли выстраивать более плотное взаимодействие между членами команды или прибегать к услугам фасилитатора.

Пример 2. Российская компания с представительствами в разных регионах: почему сходные методы не работают?

Следующий пример — это крупная российская компания с предприятиями в разных регионах — ПАО «ОМЗ». В 2015–2016 гг. руководство компании столкнулось со следующей проблемой: реализуя политику, направленную на стимулирование инновационного развития, и внедряя сходные подходы к управлению в разных регионах, компания в разных регионах получала разные результаты. Одна из гипотез руководства состояла в том, что дело в культуре, установившейся на разных предприятиях¹. Задача стояла в проведении соответствующей диагностики предприятий.

Для решения этой задачи нами совместно с социологами из ЦНСИ (Центра независимых социологических исследований) была разработана методика оценки социального капитала. Она предполагала оценку социального капитала по ряду параметров, релевантных для компании, а также проведение опроса на трех уровнях — уровне топ-менеджмента компаний, на уровне производственных, а также общих (аудит, бухгалтерия, отдел кадров и т.д.) служб. Чтобы снизить склонность респондентов давать социально одобряемые ответы из-за страха, что их ответы узнают представители работодателя, нами была разработана специальная процедура работы социологов, позволяющая обеспечить сбор анонимизированных данных в запечатанных конвертах. Наряду с социологическим опросом мы проводили также углубленные интервью с генеральными директорами и представителями исследуемых предприятий.

На рисунке 8.3 схематично приведены основные результаты анализа. Стрелками обозначено направление доверия (вертикальное доверие снизу (от сотрудников к руководству); вертикальное доверие сверху (от руководства к сотрудникам); горизонтальное доверие), а также степень доверия — зеленым цветом обозначен высокий уровень доверия, красным — низкий, градиентной стрелкой обозначался выраженный раскол в доверии (когда часть опрошенных доверяла соответствующему уровню, а часть — нет).

¹ Махов В. (2016). Инновации без скрипа: почему компаниям надо бороться за доверие. *Harvard Business Review Россия*. URL: <https://hbr-russia.ru/management/upravlenie-izmeneniyami/p18243>.

		Завод 1	Завод 2	Завод 3
Уровень группы компаний	Топ-менеджмент			
Уровень предприятий	Производственные службы			
	Общие службы			
ДИАГНОСТИКА		Взаимное недоверие предпосылки к «отлыниванию» — блокировка изменений	Взаимное доверие	«Асимметричное доверие» предпосылки к использованию служебного положения
ЧТО ИЗ ЭТОГО СЛЕДУЕТ?		Излишняя регламентация	Благополучная ситуация	Недостаточный контроль

↑ Вертикальное доверие снизу (сотрудников к действиям и решениям руководства)

↓ Вертикальное доверие сверху (оценка сотрудниками того, насколько им доверяет руководство)

↔ Горизонтальное доверие

Рисунок 8.3. Диагностика социального капитала на трех предприятиях

Источник: по данным исследования предприятий ОМЗ, ИНП, 2015.

Диагностика показала три различные ситуации, требующие разных действий. Для Завода 1 было характерно сравнительно высокое горизонтальное доверие между сотрудниками и при этом низкое вертикальное доверие (как сверху вниз, так и снизу вверх). В частности, низкое доверие руководства к сотрудникам проявлялось в чрезмерных требованиях по отчетности, которая отнимала много времени. В свою очередь, сотрудники, чувствуя, что руководство тратит много времени на сбор ненужной (как казалось им) информации и формальных отчетов, не доверяли руководству.

Подобная проблема известна по результатам исследований в области поведенческой экономики. В известной статье «Скрытые издержки контроля»¹ описано, что проявленное работодателем доверие запускает механизм положительной взаимности и порождает желание это доверие оправдать. В свою очередь, попытка контролировать работника дестимулирует его, повышает его готовность работать ровно столько, сколько требуется, но не больше, — и в целом снижает мотивацию. Аналогичную ситуацию мы увидели на примере Завода 1.

¹ Falk A., Kosfeld M. (2006). The hidden costs of control. *American Economic Review*, 96(5), 1611–1630.

На Заводе 2 ситуация оказалась благополучной — практически на всех уровнях был зафиксирован высокий уровень доверия. И здесь наши оценки совпали с мнением руководства компании, которое приводило этот завод как пример инновационного предприятия, успешно внедряющего новое. Связь между высоким социальным капиталом и инновационностью подтверждают многие межстрановые исследования. Для создания и внедрения нового важна возможность коммуникации с разными людьми — это дает пищу для размышлений и появления новых идей, с одной стороны, а с другой стороны, позволяет людям в неформальной обстановке обсуждать возможности внедрения улучшений на практике, а не на бумаге.

Самой сложной оказалась ситуация на Заводе 3. Здесь было выявлено асимметричное вертикальное доверие: руководство доверяло подчиненным, а сотрудники руководству — нет. При этом и для общих служб, и для производственных служб был характерен высокий уровень горизонтального доверия. Такая структура доверия на заводе — предпосылка к недобросовестному поведению со стороны сотрудников, саботажу и отлыниванию, что чревато срывами сроков, падением производительности. Такая ситуация может быть следствием недостаточного или неправильно выстроенного контроля.

Диагностика структуры социального капитала и его специфики позволяет отделу кадров лучше выстраивать мотивационные схемы и систему внедрения изменений.

Пример 3. Как использовать культурные особенности для достижения долгосрочных целей развития?

Следующий пример использования культурных характеристик для стимулирования экономического развития — проект, который был реализован в 2016–2017 гг. по заказу Центра стратегических разработок в рамках разработки среднесрочной стратегии развития России до 2024 г., учитывающей социокультурные особенности страны.

Перед нами с коллегами из ЛИСОМО РЭШ и PwC стояла задача описания социокультурных факторов имплементации реформ. В частности, проводился анализ характеристик социального капитала, анализ социокультурных особенностей по Г. Хофстеде, анализ российских регионов с точки зрения фактора культурного разнообразия¹.

¹ Аузан А. А., Авдиенкова М. А., Андреева Д. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Бутаева К. О., Вебер Ш., Давыдов Д. В., Золотов А. В., Никитин К. М., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. (2017). *Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ*. URL: <https://csr.ru/wpcontent/uploads/2017/10/report-sf-2017-10-12.pdf>.

В ходе проекта мы анализировали социокультурный профиль России с точки зрения возможностей и ограничений для реализации реформ. В частности, институциональный анализ культурных характеристик по Г. Хофстеде позволял предсказывать низкую восприимчивость к изменениям (следствие высокого избегания неопределенности), сравнительную инертность населения (следствие медианного значения индивидуализма), низкую склонность доделывать задуманное до конца (следствие низкой маскулинности), патернализм, но при этом высокую готовность к реализации мобилизационных проектов и сравнительно высокую возможность к кооперации в узких, но не широких, группах (следствие бондингового социального капитала) и сравнительно высокую готовность ожидать отложенные результаты во времени (долгосрочная ориентация)¹.

Социокультурный анализ также использовался при рассмотрении ключевых развилков, связанных с реализацией реформ. Например, при выборе между запуском реформ сверху или снизу специфика социокультурного профиля России (высокая дистанция власти) предсказывала, что более эффективными будут реформы, запускаемые сверху. В то же время, учитывая, что высокая дистанция власти ограничивает развитие подотчетности власти, включение населения в общественный контроль и затрудняет формирование качественных формальных институтов в долгосрочном периоде, необходима работа по снижению этого показателя в среднесрочном и долгосрочном периодах.

Или другой пример: для России характерна высокая дистанция власти — характеристика, поддерживающая проектный подход для реализации изменений (в противовес институциональному), но низкая маскулинность — характеристика, которая ограничивает возможности успешной реализации инициатив в долгосрочном периоде. Учитывая это, а также высокое избегание неопределенности, мы говорили, что важно закладывать переход к институциональному подходу, обеспечивающему предсказуемые и работоспособные правила, способные поддерживать устойчивое развитие.

Наконец, горизонт среднесрочной стратегии позволял не только работать с существующими социокультурными особенностями, но и закладывать корректировку тех, которые препятствуют устойчивому развитию. На основе проведенного анализа к числу характеристик, требующих изменения, были отнесены институциональное доверие,

¹ При этом важно иметь в виду, что с учетом низкого горизонта планирования и невысокого качества институтов в стране возможности по использованию этой культурной характеристики ограничены.

обобщенное доверие, высокое избегание неопределенности, высокая дистанция власти. С учетом неоднозначной скорости социокультурных изменений мы рекомендовали начинать с относительно более изменчивых характеристик — наращивания институционального и обобщенного доверия — и предлагали соответствующие меры, о которых будет более подробно рассказано в лекциях 9 и 10.

Пример 4. Как использовать культурные особенности для стимулирования инновационного развития

Следующий пример посвящен серии исследований, которые мы в течение нескольких лет делали в регионах России по заказу АО «РВК». Главной особенностью их стало то, что для анализа использовались не страновые данные или гомогенные выборки, а данные репрезентативных опросов на уровне регионов. В ходе исследования мы уже не только проводили диагностику социокультурных особенностей регионов по широкому кругу параметров, но и анализировали ее в социально-демографических разрезах. В частности, среди интересных результатов выявлено более высокое значение показателей институционального доверия в республиках по сравнению с регионами с преимущественно русскоязычным населением, а также более высокие показатели индивидуализма в крупных городах.

Детальная диагностика социокультурных характеристик в демографических разрезах, применение факторного, кластерного анализа и методов машинного обучения позволяли выявлять группы поддержки инноваций. При проектировании инновационной политики, политике продвижения отдельных технологий в регионах это дает возможность лучше выстроить политику продвижения, сделав ее более эффективной.

Дополнительное важное направление анализа связано с поиском взаимосвязанных факторов, влияющих на значимые для инновационного развития параметры — например, на отношение к отдельным технологиям (рисунок 8.4).

Эконометрический анализ позволил определить, что доверие власти (институциональное доверие федеральным, региональным и муниципальным органам управления) — важный фактор отношения к новым технологиям, в частности, беспилотным автомобилям, беспилотным автобусам и т.д. Аналогичные выводы были получены в отношении к медицинским технологиям. Это означает, что не только для устойчивого развития, но и для инновационного развития важное значение имеет институциональное доверие. Это определяет важность мер, направленных на его наращивание.

Факторы отношения
к беспилотному транспорту

Значение коэффициента и доверительные
интервалы на 95%-ном уровне значимости

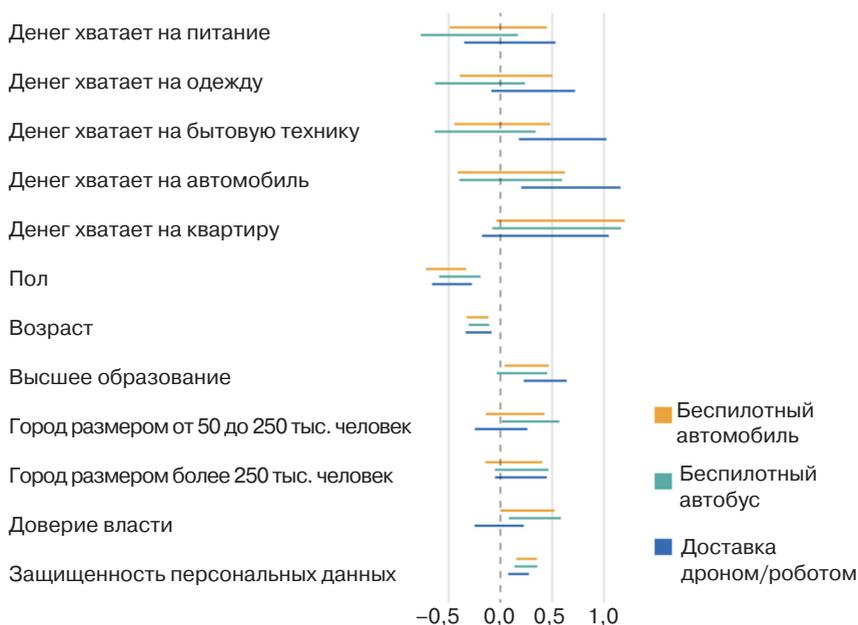


Рисунок 8.4. Факторы отношения к беспилотным технологиям

Базовой группой (относительно которой рассматриваются коэффициенты регрессии) для показателя пола выступают мужчины, для показателей размера населенного пункта — проживающие в населенных пунктах с численностью менее 50 тыс. человек, для показателя образования — люди без высшего образования, для показателей дохода — те, у кого денег не хватает даже на питание. Показатель «Доверие власти» — фактор, рассчитанный методом главных компонент по трем вопросам о доверии разным уровням власти: «Насколько вы доверяете: 1) правительству РФ; 2) региональным органам власти (например, губернатору, правительству региона, республики); 3) муниципальным органам власти (например, мэру, местным органам самоуправления)».

Источник: РВК, ИНП (2020) Отношение населения к новым технологиям в период коронакризиса. Фрагмент исследовательского отчета. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/fd8/RVC_attitudes_to_technologies_report2020_fragment.pdf.

Подводя итог этой лекции, важно отметить следующее:

1. Ресурсом для развития может быть и культурная гомогенность, и культурное разнообразие. При использовании культурной гомогенности важно определить конкурентные преимущества,

следующие из культурных характеристик, и соответствующие барьеры, а также гармонизировать действие культуры и формальных институтов. При использовании культурного разнообразия — снизить транзакционные издержки, возникающие вследствие взаимодействия представителей разных культур.

2. Общая схема использования культурных характеристик в экономике предполагает несколько шагов. Во-первых, проведение диагностики (для повышения точности лучше использовать несколько методик). Во-вторых, качественный или количественный (на основе моделирования) анализ преимуществ и недостатков, следующих из этих социокультурных характеристик, а также взаимосвязей с другими значимыми параметрами. В-третьих, институциональное проектирование мер, направленных, с одной стороны, на использование конкурентных преимуществ, обусловленных культурой, с другой стороны, на нивелирование барьеров, вызванных культурными особенностями, и гармонизацию действия формальных и неформальных правил.
3. Культурные характеристики, препятствующие долгосрочному развитию, в краткосрочном периоде могут использоваться в качестве инструментов развития. В долгосрочном периоде культурные характеристики могут меняться или могут быть изменены. Об этом будет подробно рассказано в следующих лекциях.

ЛЕКЦИЯ 9

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ КУЛЬТУРЫ: ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРОМЕЖУТОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ

Эта и следующая лекции посвящены тому, как использовать культуру для того, чтобы решить проблему выхода из колеи — для того, чтобы в принципе двигаться вперед, преодолевая ограничения, которые на первый взгляд кажутся непреодолимыми. Данная лекция будет о том, как можно построить институты, политику, меры реагирования на проблемы, чтобы «получилось». Сначала мы поговорим о методологии и понятии промежуточных институтов, затем — о международном опыте и примерах работающих промежуточных институтов в разных странах, а потом — о возможности построения промежуточных институтов в России.

Что такое промежуточные институты?

В истории довольно много случаев, когда вполне разумные — с точки зрения ученых, исследователей, политиков — предложения по изменению порядка жизни отвергались народом или даже превращались в свою противоположность. Например, после того как во Франции в XIX в. были введены всеобщие тайные и равные выборы, Луи-Наполеон Бонапарт стал первым французским президентом, а впоследствии был провозглашен императором. То есть самый демократичный институт привел к тому, что, поскольку к принятию политических решений подключились наиболее консервативные и наименее развитые избиратели, восстановился старый порядок. Для них «император» оказался понятней, чем «президент».

Такие вещи нередко происходят, когда, с одной стороны, люди не понимают новые институты и им недостаточно мнения экспертов, а с другой стороны, когда утрачивается доверие к реформаторам. И на примере Франции XIX в., и на примере России конца XX — начала XXI в. и реформ правительства Е. Гайдара, когда мы прыгали в развитые формы

капитализма из совершенно другой страны, можно говорить о том, что прямой путь к экономической эффективности очень труден. Если переход напрямую — это такая проблема, то надо что-то делать с промежуточными институтами.

На рисунке 9.1 представлена макроэкономическая динамика «азиатских тигров» по данным А. Мэдисона на фоне других стран за последние 200 лет. В 2011 г., готовя доклад для президента Российской Федерации, мы сопоставили экономические и социокультурные показатели и пришли к выводу, что в тех пяти странах, которым удалось перейти на высокую траекторию развития (Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань, Япония), происходили культурные изменения: прослеживался переход от традиционных ценностей к секулярно-рациональным, рост ценностей самовыражения, укрепление индивидуализма, снижение дистанции власти — и все это на фоне высокой долгосрочной ориентации.

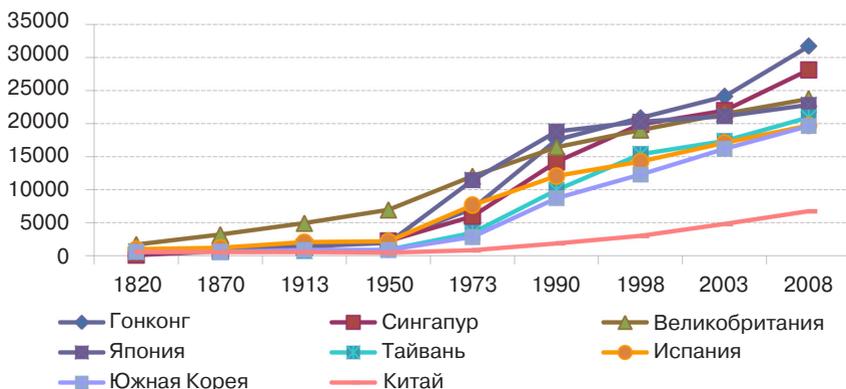


Рисунок 9.1. Макроэкономическая динамика

Источник: Maddison A. (2006). *The world economy*. OECD publishing.

И вот тут снова возникает вопрос о промежуточных институтах, или, по определению В. М. Полтеровича, об институтах, учитывающих текущие ограничения (в том числе социокультурные), ослабляющих их и способствующих переходу к целевому институту¹. На мой взгляд, приоритет открытия промежуточных институтов принадлежит именно нашему соотечественнику, академику Виктору

¹ Полтерович В. М. (2001). Трансплантация экономических институтов. *Экономическая наука современной России*, (3); Полтерович В. М. (2016). Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России). *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, 5(47).

Мееровичу Полтеровичу, хотя параллельно с ним над сходным понятием (несовершенными, переходными институтами), но на примере китайских реформ работал экономист Цянь Инъи¹, а позже эту тему разрабатывал Дени Родрик².

Основная идея промежуточных институтов состоит в том, что в силу исторических и культурных различий разные страны приходят к эффективным институтам, которые зарекомендовали себя в группе развитых стран, по-разному. Давайте посмотрим, как это происходит, на примере работы 2000 г. Цянь Инъи, которая обобщает опыт китайских реформ. Он выделил четыре примера переходных институтов, оказавшихся в ходе институциональных изменений более эффективными, чем передовые институты: бюджетный федерализм, муниципальные предприятия, финансовый дуализм и дуальная либерализация.

Все это было довольно сложно и необычно. Например, муниципальные предприятия (в российской литературе их обычно называют поселковыми предприятиями) представляли собой причудливое, в мире не встречающееся сочетание государственной, общественной, муниципальной собственности и необычные механизмы управления. И это важная особенность промежуточных институтов — поскольку промежуточные институты учитывали культурные особенности и ограничения Китая, их очень сложно (или невозможно) перенести в другие страны.

Почему промежуточные институты в Китае сработали, а в СССР аналогичные попытки не сработали? Для того чтобы промежуточные институты сработали, нужно, чтобы они строились на достаточно длинном горизонте. Построить промежуточный институт, запустить его, передвинуть такой институт в состояние целевого — это работа на 10, 15, а иногда 20 лет. Поэтому принципиальным для успеха китайской реформы я полагаю то, что Дэн Сяопин создал правила движения элит, по которым партия осуществляла контроль за соревнованиями между регионами и между предприятиями, а по результатам этих соревнований можно было предсказать, как будет делать карьеру главы региона или предприятия. Это было чрезвычайно важно, потому что было понятно, что закладывается не только обновление, но и преемственность, а главное — понятная всем картина: как, кто, когда и на каких условиях будет руководить важными направлениями деятельности страны.

¹ Qian Y. (1999). *The institutional foundations of China's market transition*. World Bank.

² Rodrik D. (2007). *One economics, many recipes: globalization, institutions, and economic growth*. Princeton: Princeton University Press. 263 pp.

Как строить промежуточные институты?

В 2007 г. Д. Родрик опубликовал схему построения промежуточных институтов, которая включала всего три этапа¹.

1. Обнаружение ограничений, препятствующих реформе.
2. Поиск политики, устраняющей найденное ограничение, и внедрение института, который, с одной стороны, удовлетворял бы всем оставшимся ограничениям, а с другой стороны, «продвигал» реформу в нужном направлении.
3. Построение механизма, который позволил бы повторить шаги 1–2 до внедрения желательного института.

Очень важно — не надо преодолевать все ограничения сразу — у вас ничего не получится. Как только вы начинаете преодолевать все ограничения сразу, вы строите не промежуточные институты, а пытаетесь перемахнуть пропасть с высоким шансом упасть. Вы выбираете, какое ограничение самое тяжелое и неприятное с точки зрения развития страны, а остальные ограничения вы закладываете как константу и делаете из них двигатель перехода, потому что какие-то ограничения можно использовать как национальные специфические факторы развития. Но потом нужно построить механизм, который будет повторять эти шаги, поддерживать определенный ритм эволюции, пока не построите целевой институт.

В этой схеме очень хорошо видна основная идея промежуточного института: найдите главное ограничение — не трогайте остальные ограничения, а сделайте из них факторы преодоления основного ограничения — делайте длинную работу с повторением этих самых шагов, двигаясь в сторону целевого института.

В свою очередь, В. М. Полтерович в работе 2012 г. дает даже не алгоритм, а дорожную карту — как надо двигаться в строительстве целевого института через промежуточные институты (рисунок 9.2). Сначала выявляется препятствование формированию желательных институтов. Это очень похоже на то, что писал Д. Родрик, но есть важная поправка: вы должны посмотреть на разные линейки институтов. Не думайте, что первое же устройство целевого института, которое вам придет в голову, — это уже ответ. Дальше нужно подобрать параметры начального, промежуточных и финального института из экспериментальной линейки. Посмотрите, как гусеница будет превращаться в бабочку, — пропишите всю эту дорогу от начального института через промежуточные к финальному. Затем определите условия

¹ Rodrik D. (2007). *One economics, many recipes: globalization, institutions, and economic growth*. Princeton: Princeton University Press. 263 pp.

перехода: при каких условиях у вас этот кокон будет рваться и бабочка будет вылетать, при какой температуре, при какой влажности и т.д. После этого начинается политика: нужно добиться поддержки реформ, ослабив политические ограничения, доказав людям, что вы учли, что они не готовы бежать сразу по всем направлениям вперед, что изменения будут «медленными и неуклонными», как выражался император Александр II по поводу своих великих реформ. После этого нужно корректировать и приспособлять промежуточные институты к социально-экономическим и культурным особенностям региона. И, наконец, на последнем шаге необходимо подключение инициативы «снизу» и использование региональных людских и материальных ресурсов



Рисунок 9.2. Схема построения промежуточных институтов

Источник: Полтерович В. М. (2012). Проектирование реформ: как искать промежуточные институты. *Montenegrin Journal Of Economics*, 8(2), Special Issue.

Такую роскошь, как продуманные реформы, могут себе позволить люди в двух случаях: либо когда эти реформы действительно долго готовились, а потом всего лишь надо их осуществлять; либо когда у них очень много денег и времени для того, чтобы писать правильные

научные планы. Мы неудачно, на мой взгляд, решили ряд проблем за последние 25 лет и, возможно, скоро подойдем опять к моменту, когда нужно будет эти же проблемы решать по-другому. Хотелось бы, чтобы мы были готовы к этому моменту.

Самое страшное, что может произойти с поколением, которое ждет лучшего, — это когда открывается окно возможностей, а у вас нет идей, что с этим делать.

Примеры промежуточных институтов: международный опыт

Теперь посмотрим на несколько успешных примеров промежуточных институтов, описанных В. М. Полтеровичем.

Приватизация в Словении

Как указывает В. М. Полтерович, в Словении приватизация осуществлялась по одному из трех вариантов. «Во всех трех из них 20% акций предприятия раздавались бесплатно его настоящим или бывшим работникам и их родственникам; 40% передавалось государственным фондам; оставшиеся 40% передавались: 1) либо внешним инвесторам; 2) либо всему коллективу предприятия; 3) либо его менеджерам». Процедуры были довольно сложные, но в результате «две трети предприятий оказались в собственности работников»¹.

С точки зрения мирового рынка режим собственности, при котором работники контролируют предприятие, неэффективен. Вы не можете оптимизировать многие процессы, не можете уволить работника, поскольку он же является и собственником, и т.д. Но этот институт, неэффективный для развитых рынков, оказывается адаптивен в условиях трансформации. Хорошо это или плохо? Можно посмотреть, что происходило в Словении в сравнении с другими странами Восточной Европы. Долговременным результатом стала динамика Словении, которая «за 10 лет вошла в пул развитых стран, опередив по уровню душевого ВВП Португалию и оставив далеко позади все остальные переходные экономики»².

¹ Полтерович В. (2012). Проектирование реформ: как искать промежуточные институты (reform design: How to search for interim institutions). *Montenegrin journal of economics*, 8(3), 25; Bohinc R., Bainbridge S. M. (2001). *Corporate governance in post-privatized Slovenia*. Am. J. Comp. L., 49, 49.

² Полтерович В. (2012). Проектирование реформ: как искать промежуточные институты (reform design: How to search for interim institutions). *Montenegrin journal of economics*, 8(3), 25.

Система пожизненного найма в корпорациях Японии, Южной Кореи и Тайваня

Иногда думают, что система пожизненного найма существовала у японцев традиционно, что они взяли ее из своей истории, но это не так. Это типичный промежуточный институт, который был для того, чтобы решить проблемы перестройки японских предприятий после ликвидации дзайбацу, военно-промышленных объединений.

Гарантия занятости и создание доверительной обстановки на предприятии стали предпосылками для создания стабильных трудовых отношений и уменьшения текучести кадров. В то же время гласность и открытость корпоративных целей (ситуация, при которой все рабочие получали доступ к информации о политике и деятельности фирмы) приводили к развитию «атмосферы участия», которая способствовала повышению производительности.

Если говорить о пожизненном найме как о промежуточном институте, то видно, что он опирается на патернализм (высокую дистанцию власти) и высокое межличностное доверие между людьми (высокий коллективизм), но при этом позволяет повысить эффективность использования человеческого капитала.

Строительно-сберегательные кассы

Все наверняка слышали о системе ипотечных займов. Благодаря государственной поддержке и дотированию банков вы можете получить длинный заем, который 20 лет будете отдавать и благодаря которому купите жилье и сможете жить в своей квартире. Единственная проблема — для того чтобы получить такой заем, нужно иметь определенный уровень доходов и хорошую кредитную историю. Но на практике что делать человеку с низким доходом и с отсутствием кредитной истории?

В прежнее, советское время люди знали, что такое жилищно-строительный кооператив (куда они понемножку вкладывались) и что такое касса взаимопомощи (в которой можно было у других одолжить денег, а потом и им одолжить деньги). На этих принципах касс взаимопомощи, существовавших в германоязычных странах, были построены ссудо-сберегательные кассы в Чехии и Словакии. Преимущество ссудо-сберегательных касс состояло в том, что они позволяли выйти на ипотечный рынок людям с низким доходом и без кредитной истории. Строй-сберкассы повышали вероятность более быстрого получения жилья и одновременно интегрировали человека-субъекта в «традиционные»

финансовые рынки, в том числе посредством создания кредитных историй, доступных банкам. После 12 лет радикальных преобразований результат оказался очень значимым: доля объема действующих жилищных кредитов в ВВП составила в Чехии 20%, в Словакии — 12,7, тогда как в Польше — менее 3, а в России — 0,2%¹.

Проектирование промежуточных институтов для России

В нашей стране мы имеем исторический опыт использования промежуточных институтов. Введенные императором Александром II земства — типичный промежуточный институт. Нормальный англичанин XIX в. сошел бы с ума, когда бы ему объяснили, что могут существовать демократия и муниципальное самоуправление, переплетенные с самодержавием и сословными ограничениями, — гражданское общество, но перестроенное с учетом самодержавия. Тем не менее этот институт сработал, причем очень эффективно, и дал два результата. Во-первых, школы и больницы стоят до сих пор. Во-вторых, земства подготовили переход к куриальной демократии, к выборам 1906 г. в Государственную думу.

Другой пример промежуточного института — уже в 1990-е гг. — кредитные союзы, или то, что сейчас называется «кредитными потребительскими кооперативами граждан». Поэтому, вообще говоря, у России есть опыт создания и использования промежуточных институтов.

Теперь рассмотрим два промежуточных института, которые мы предлагали Центру стратегических разработок в рамках работы над стратегиями развития России по двум очень важным и взаимосвязанным вопросам — по вопросам совершенствования налоговой системы и развития демократии².

Почему из длинной линейки возможных промежуточных институтов мы выбрали именно эти два вопроса — про налоги и про демократию? Исторический анализ показывает, что устойчивые демократии сформированы в тех странах, которые прошли через так называемый налоговый ценз. То есть это страны, которые не сразу обрели всеобщее тайное равное

¹ Полтерович В. М., Старков О. Ю. (2010). Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья. *Стратегия модернизации российской экономики*. Отв. ред. В. М. Полтерович. СПб.: Алетейа.

² Аузан А. А., Авдиенкова М. А., Андреева Д. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Бутаева К. О., Вебер Ш., Давыдов Д. В., Золотов А. В., Никитин К. М., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. (2017). *Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ*. URL: <https://csr.ru/wpcontent/uploads/2017/10/report-sf-2017-10-12.pdf>.

прямое избирательное право, а страны, где сначала правами обладали на двух основаниях: либо потому, что вы имеете значительное имущество и платите высокие налоги, либо потому, что вы обладаете высшим образованием. Это называется цензовой демократией. Страны, которые прошли через цензовую демократию, имеют успешные и демократические политические системы, эффективную налоговую и бюджетную системы. Чтобы быть успешным избирателем, человек должен помнить о последствиях своих действий, а для этого нужно одно из двух: либо он должен хорошо понимать эту систему (а тогда, например, высшее образование — основание для того, чтобы голосовать), либо он должен своими налогами отвечать за свои плохие решения. Потому что если имущества у него много, то удар в результате неудачных выборов и ошибок правительства окажется тяжелее для тех, кто обладает этим имуществом.

Для того чтобы создать такую связку — так называемое сервисное государство (которое работает, ориентируясь на спрос граждан, которое производит общественные блага, а не собирает ренту, дань со своих подданных), нужно, чтобы избиратель вел себя разумно. В теории общественного выбора в экономике существуют модели, которые показывают, что если у вас медианный избиратель (т.е. тот, кто имеет медианный доход (число людей, которые богаче его, равно числу людей беднее его)), имеет доход ниже среднего (медиана не всегда совпадает со средним), он всегда будет поддерживать популистские предложения и перераспределение.

Давайте теперь приведем пример, как в политической истории России сработала налоговая связка — точнее, ее отсутствие. В Советском Союзе вопрос о налогах либо не существовал, либо был несущественным. Преобладающая часть предприятий страны находилась в собственности государства, и если нужны были средства для развития, для бесплатного здравоохранения и образования, то правительство брало эти деньги из доходов от государственной собственности. Мы перешли из советского прошлого в российское настоящее в условиях очень острой политической борьбы 1991–1993 гг. По существу, приватизация означала, что правительство больше не имело доходов от собственности, которые можно было направить на производство общественных благ, чтобы здравоохранение и образование были бесплатными, чтобы можно было дотировать транспорт и т.д. В это время надо было вводить налоги на граждан, но из-за острой политической борьбы ни один участник политической борьбы начала 1990-х гг. не сообщил избирателям, что им придется платить налоги. Ни антикоммунистический президент Борис Николаевич Ельцин, ни мощная коммунистическая оппозиция не решались сказать избирателю, что теперь за то, чтобы что-то в государстве было бесплатно, надо платить налоги. Из-за того, что участники политической борьбы прятали

от народа необходимость введения налогов, мы имеем очень странную налоговую систему нашей страны.

В чем странную? Социологические опросы показывают, что россияне считают, что если они и платят налоги (не все в этом уверены), то налог на человека составляет 13%, т.е. это НДФЛ (налог на доход физических лиц). Не все это знают, потому что не сам человек приходит платить налоги, а работодатель за него вычитает налог и посылает в налоговую службу. Сколько на самом деле платит россиянин? Мы делали такой расчет в 2012 г., когда писали Стратегию России — 2020. 48 копеек с рубля — это налоги, которые платят ваши родители и вы, если работаете! Это значительно больше, чем в Соединенных Штатах Америки, и примерно столько же, сколько в Центральной Европе, хотя и меньше, чем в Скандинавии. Это очень высокие налоги. Но граждане не помнят про косвенные налоги (акцизы на алкоголь, бензин), социальные налоги (которые платит работодатель), налог на добавленную стоимость (который каждый может теперь увидеть в чеке и который составляет уже 20% от цены товара). В результате они не задают вопрос: «А что вы, собственно, делаете с моими деньгами? Куда их деваете?»

То есть произошло невидимое для людей введение налогов. В условиях острой политической борьбы первый, кто выигрывает в этой ситуации, — популист, который приходит и говорит избирателям: «Я дам вам все. Все!» Какой вопрос был бы задан при видимых налогах? Его бы спросили: «А кто за это все будет платить? Мы будем платить?» Но у нас никто не задал этот вопрос популисту, и популист стал потрясающе эффективно выигрывать выборы. Это был 1993 г. Это напугало других участников политической борьбы, и уже партии, которые контролировались крупным капиталом, обеспокоились и сказали: «Нет, тут что-то надо делать. Он, обещая все, себе заберет власть. Поэтому давайте по-другому, давайте мы избирателя будет подкармливать — немножечко подкупать». Начался подкуп избирателей. Это второе действие политической драмы. Затем было третье действие, потому что когда партии, за которыми стояли денежные мешки, стали тем или иным способом подкупать избирателей, на сцене появилась власть, которая сказала: «Э! Сейчас они купят места в парламенте, потом организуют законодательные инициативы, проведут свои президентские выборы, поставят своего человека президентом и захватят власть. Начинаем корректировать выборы». Поэтому следующим шагом российская власть начала фальсифицировать выборы. Эта фальсификация, корректировка результатов привела фактически к революционной тряске, «бархатной революции» в 2011 г. в России. Однако мало устранить «корректировку», надо понять, что цепочка ведет к вопросу о том, какие у нас налоги.

Поэтому суть предложения, которое мы сделали Центру стратегических разработок, состояла в налоговых промежуточных институтах. Например, информирование граждан о размере уплаченных налогов; перенос уплаты социальных взносов с работодателя на работника (с возмещением потевой части заработной платы), селективные налоги.

Селективные налоги — это самое для меня ценное, поскольку я лучше всего могу объяснить, как они меняют культуру. Посмотрим на примеры селективных налогов¹. В Испании и Италии человек может выбирать, кому он доверяет администрировать свой социальный налог — правительству или церкви. В Германии существует церковный налог, суть которого в том, что человек платит не государству, а через государство платит той или иной конфессии за требы и исполнение определенных религиозных услуг (если он не платит, то лишается поддержки всех конфессий). Самая интересная система, с моей точки зрения, в Исландии. Там человек выбирает, кому отдать часть подоходного налога: церкви или университету на фундаментальную науку. Потому что и вера, и фундаментальная наука — это вещи, на мой взгляд, трансцендентные, только сам человек может решить, что ему нужно. Надо сказать, что академики, члены Российской академии наук были очень вдохновлены этим предложением. Они говорили: «О! Мы согласны на такую систему, пусть человек решает, отдает он деньги РПЦ (Русской православной церкви) или РАН (Российской академии наук). Пусть думают, сколько куда».

В рамках работы Центра стратегических разработок был проведен социологический опрос о назначении селективных налогов. Условия были сформулированы так: «На что из перечисленного вы согласились бы платить дополнительные налоги и сборы (примерно 2% от вашего дохода за каждую из выбранных позиций) при условии, что за использованием этих средств будет следить общественность и будет достигнут конкретный результат». Только 42% сказали, что не согласны платить никакие дополнительные сборы. А по приоритетам расходов: на первом месте оказалось здравоохранение, на втором месте — социальное обеспечение, на третьем месте — образование.

Далее про налог на доходы физических лиц. Если люди начнут платить налоги сами (а не через работодателя), их налоги будут тратиться в тех муниципалитетах, где они живут, а не где они работают. Тогда у них будет инструмент воздействия на муниципалитет — мне не нравится, как вы тут распоряжаетесь моими деньгами, я перееду в соседний

¹ Примеры селективных налогов см.: Никитин К. (2015). Почему мы не хотим платить налоги. *Harvard Business Review: Россия*. URL: <https://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/ekonomika/a15228>.

муниципалитет, они лучше тратят деньги. Понятно, как тогда начнет работать система. Сейчас Москва и Санкт-Петербург имеют деньги от огромного количества людей: из Ленинградской области, из Московской области, из сопредельных областей. При новой системе эти деньги, разумеется, уйдут из Москвы и Санкт-Петербурга.

Вот такие промежуточные институты, способные воздействовать на культуру (снижать дистанцию власти, увеличивать индивидуализм, повышать институциональное доверие), мы предложили для налоговой системы (см. рисунок 9.3). В итоге может возникнуть целевой институт с преобладанием целевых налогов на население, это значит, повысится роль людей в управлении государством, а не большого бизнеса, произойдет децентрализация бюджетных отношений (муниципалитеты и субъекты Федерации при этой системе получают больше).



Рисунок 9.3. Промежуточные институты налоговой системы: предложения для России
 Источник: Аузан А. А., Авдиенкова М. А., Андреева Д. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Бутаева К. О., Вебер Ш., Давыдов Д. В., Золотов А. В., Никитин К. М., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. (2017). *Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ*. М.: Центр стратегических разработок.

Теперь давайте поговорим про демократию. Под желаемой моделью демократии обычно понимают конкурентную демократию с влиятельной парламентской и внепарламентской оппозицией и властью, подотчетной обществу. По результатам Всемирного исследования ценностей 2011 г., спрос на демократию в России ниже, чем у лидирующих западных (США, Швеция и Германия) и восточных стран (Япония, Южная Корея и Китайская Народная Республика).

Почему нас это не устраивает? Из-за того, что формирование управления неконкурентно и неподотчетно обществу, мы имеем низкое качество государственного управления, низкую вовлеченность граждан в принятие государственных решений, потому что у них нет мотива этим заниматься. Человек, во-первых, не понимает, что делят и тратят его деньги, во-вторых, не понимает, что он что-то может сделать. Кроме того, существует низкое доверие государству. Поэтому, имея в виду социокультурные препятствия в виде низкого доверия незнакомым, высокой дистанции власти и наличие коллективизма, мы предлагаем пройти через промежуточный институт, через приучение человека к тому, что государство ему оказывает услуги.

Следует отметить, что первый такой промежуточный институт, на мой взгляд, в России уже построен — это «Мои документы», то, что стало активно развиваться со времен президентства Дмитрия Анатольевича Медведева. Мы попробовали предложить еще несколько промежуточных институтов (рисунок 9.4).

Первый промежуточный институт — регламенты и стандарты госуслуг на основе предпочтений граждан и бизнеса. Есть такая система управления в мире, которая называется *new public management*. Она была создана в конце 1990-х гг., и ее идея была в том, что в бизнесе наработаны многие технологии, которые можно перенести в государственную и муниципальную службу. В разных странах это выглядит по-разному. Например, во Франции ввели требование, что любой государственный служащий должен снять трубку телефона не позже пятого звонка. Если позже — штраф. Такого рода вроде бы мелкие технические требования стали образовывать целые регламенты. Вводились стандарты, как человека должны обслуживать.

Второй промежуточный институт — экстерриториальность и конкурентность при предоставлении госуслуг. В начале нулевых годов, когда шли так называемые реформы Г. Грефа, нам нужно было решить одну проблему, касающуюся лицензирования бизнеса. Она состояла в том, что цена лицензии была ограничена государственным законом. Но поскольку человек вынужден был обращаться только туда, куда его направили (а в его области это могло быть только одно такое место), его

вынуждали платить за экспертизу, переобучение и пр. — и это все получалось дорого. Мы нашли очень простое решение. «А что, федеральный закон по-разному действует в разных областях?» — «Нет, — сказали нам юристы, — одинаково, конечно». — «А тогда почему человек лицензию на строительную деятельность не может получить в любой области страны, почему обязательно в Новосибирске, где он живет, почему он не может поехать, например, в Томск, Омск, Барнаул?» Тогда изменили порядок, фактически создав конкуренцию государственных органов, в результате которой они уже не смогли поднимать цены на услуги, на лицензирование.



Рисунок 9.4. Промежуточные институты политической системы: предложения для России

Источник: Аузан А. А., Авдиенкова М. А., Андреева Д. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Бутаева К. О., Вебер Ш., Давыдов Д. В., Золотов А. В., Никитин К. М., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. (2017). *Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ.* М.: Центр стратегических разработок.

Третий промежуточный институт — мониторинг государственных услуг через некоммерческие организации. По просьбе главы Федеральной антимонопольной службы Игоря Юрьевича Артемьева мы это делали с пермскими коллегами в 2006–2008 гг. на примере антимонопольных управлений. Наши коллеги изображали жалобщиков и посетителей, собирая ответы на вопросы и фиксируя определенные реакции. Затем мы сделали сводную таблицу с обобщением того, как антимонопольные управления работают и как различаются по стране. После этого началась работа коллегии Федеральной антимонопольной службы по изменению регламентов и стандартов. Важно проверять, как работает система! И проверять это должны люди не изнутри системы, а извне, чтобы понимать, где неудобно, «где жмет». Кажется, что это всего-навсего улучшение сервиса, но можно ожидать, что это сдвигает представление о власти, уменьшает дистанцию власти, повышает институциональное доверие, увеличивает бриджинговый социальный капитал.

Это отчасти делается, но мы настаивали на том, как система должна повести к другим условиям развития политической демократии, к достижению тех стандартов демократии, о которых мы сейчас говорим как о несбыточных. И в данный момент они действительно несбыточные, к ним надо идти.

Давайте подведем итоги этой лекции.

1. Промежуточные институты — институты (совокупность правил и внешнего механизма принуждения к их исполнению), которые учитывают текущие, в том числе социокультурные ограничения; ослабляют их и способствуют переходу к целевому институту.
2. Имеются положительные примеры создания промежуточных институтов (предприятия в собственности работников в Словении, система пожизненного найма в Японии, Южной Корее, Тайване, строительно-сберегательные кассы в Чехии и Словакии, а также другие примеры), которые позволили достичь значительных результатов экономической трансформации и глобальной конкурентоспособности.
3. Россия имеет опыт построения и позитивного использования промежуточных институтов (земства, кредитные союзы и др.). Потенциальными сферами для построения таких институтов могут оказаться сферы налогообложения и принятия политических решений (селективные налоги, партисипаторное бюджетирование).
4. Принципиальное значение имеет нахождение правильных промежуточных институтов для достижения пороговых условий открытого порядка, позволяющих перейти на высокую траекторию развития.

ЛЕКЦИЯ 10

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ КУЛЬТУРЫ: ИНСТИТУТЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ

Культурная трансмиссия

Выход из колеи возможен, но трудность состоит в том, что нужны комплексные преобразования и прежде всего изменения культуры. Эта лекция будет посвящена разнообразным инструментам, которые могут менять культуру.

Давайте начнем с того, как устроен процесс изменения ценностей. Один из крупнейших институциональных экономистов Оливер Уильямсон (написавший основные свои работы еще в 1980-е гг., а получивший Нобелевскую премию по экономике в 2009 г.) полагал, что без целенаправленного воздействия ценности меняются в промежутке от 100 до 1000 лет. Понимание, почему так происходит, пришло несколько позже. Оно связано с именами французского и итало-американского экономистов, А. Бизина и Т. Вердье, и их статьей, посвященной культурной трансмиссии¹, об одном из выводов которой я хочу рассказать.

Давайте попытаемся представить, как происходит передача ценностей в обычных условиях, в семье, в текущей жизни. Есть вертикальный канал — вертикальная трансмиссия ценностей. Это ваши родители, бабушки, дедушки, которые вам пытаются передать свой опыт, свое понимание мира. Хорошо, что они это делают? Хорошо. Но в этом есть один минус — они передают опыт прошлых периодов. Как говорится, генералы обычно готовятся к прошедшей войне. Они передают очень ценный и важный, но свой личный опыт, значительная часть которого утрачивает смысл. Есть горизонтальный канал — горизонтальная трансмиссия ценностей. Это ваше общение с друзьями, знакомыми, общение в Сети и т.д. И вы, конечно, там тоже напитываетесь своими представлениями о том, что хорошо и что плохо, как и что делать и т.д. У горизонтальной трансмиссии тоже есть минус. Минус состоит в том, что это случайный

¹ Bisin A., Verdier T. (2011). The economics of cultural transmission and socialization. In *Handbook of social economics* (Vol. 1, pp. 339–416). North-Holland.

опыт. То есть такие же люди, как и вы — может быть, чуть старше, и поэтому они вам кажутся чрезвычайно опытными, — делятся своими случайными находками, которые совершенно необязательно подойдут вам для будущей жизни и разных ситуаций.

Получается, что вы из двух каналов получаете опыт и предложения ценностей и поведенческих установок, но при этом одно не вполне годится, потому что систематически устаревает, а второе — потому что формируется во многом случайно. В итоге культура может почти не меняться со временем, а заблуждения сохраняться. Дополнительные движения культуры возможны благодаря институтам социализации (это школа, тюрьма, армия), медиа, корпоративной культуре и т.д.

Институты социализации

В обычном представлении на формирование человека больше всего действуют телевизор и интернет. Но если мы возьмем Россию, то у нас часть людей не смотрит телевизор, а другая часть не ходит в интернет. Поэтому многое зависит от того, что включили, на что попали, в каком чате в данный момент находитесь или на какую кнопку нажали¹.

Но школа, тюрьма и армия — это те места, куда человек приходит не по своему выбору. Конечно, человек иногда может выбрать, в какую школу ходить, а в какую не ходить, но в целом он не может сказать: «Не буду ходить в школу» — он попадает в систему образования. Причем, заметим, современная российская школа отличается от прежней. Раньше школа в основном занималась образованием, а семья воспитанием. А сейчас семья в значительной мере занимается образованием, а школа — воспитанием. Как сказал один остроумный директор школы: «Семь лет мы учим ребенка ходить и говорить. А потом он приходит в школу, и мы его учим сидеть и молчать».

Тюрьма не частность, а очень важное явление в жизни многих стран, в том числе России. У нас большое тюремное население. Оно вдвое уменьшилось за 20 лет, но значительная часть страны связана с тюрьмой через воспоминания, через культуру, через родных, которые там были и

¹ Подробнее о роли радио, телевидения и интернета в формировании убеждений см., например: DellaVigna S., Enikolopov R., Mironova V., Petrova M., Zhuravskaya E. (2014). Cross-border media and nationalism: Evidence from Serbian radio in Croatia. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(3), 103–132; Enikolopov R., Petrova M., Zhuravskaya E. (2011). Media and political persuasion: Evidence from Russia. *American Economic Review*, 101(7), 3253–3285; Guriev S., Melnikov N., Zhuravskaya E. (2019). *3g internet and confidence in government*. Available at SSRN 3456747.

есть. Поэтому это тоже такой принудительный институт социализации, навязывания определенных ценностей.

Наконец, армия. С призывной армией все понятно, потому что человека приводят вопреки его воле. И там тоже есть определенные ценностные структуры, особенно механизм инфорсmenta мышления.

Далее мы будем смотреть на эти три базовых социальных института и обсуждать, что на настоящий момент удалось понять, а что пока нет, потому что исследования продолжаются.

Школа

Под «школой» в большей степени подразумевается даже не средняя, а высшая школа. Существуют исследования, согласно которым ключевой период в формировании ценностей приходится на период «ранней взрослости» (с 18 до 25 лет). Это утверждают гипотеза о социализации Р. Инглхарта¹ и гипотеза о впечатлительных годах П. Джулиано и А. Спиллиберго². Это означает, что с точки зрения изучения ценностей наибольший интерес представляют исследования университетов.

Четыре года мы с коллегами из Института национальных проектов и Тюнинг-центра экономического факультета МГУ проводили в 26 университетах исследование ценностей, из них в девяти — так называемое лонгитюдное исследование (исследование, в рамках которого мы три раза опрашивали одних и тех же студентов и наблюдали, как они менялись с первого до четвертого курса в бакалавриате).

Мы рассчитывали увидеть, что новое поколение несет более способствующие развитию ценности, чем поколение предыдущее. Однако выяснилось, что под воздействием образования ценности не столько улучшаются, сколько ухудшаются. От первого к четвертому курсу: *падают ответственность* за дом (место проживания), снижается доверие к людям, уменьшается готовность вкладывать силы в общественные проекты, зато растет готовность вкладывать в них деньги, растет лояльность к оппортунизму — к неуплате налогов, к проезду зайцем, если есть такая возможность, к списыванию³.

¹ Inglehart R. F. (2008). Changing values among western publics from 1970 to 2006. *West european politics*, 31(1-2), 130–146.

² Giuliano P., Spilimbergo A. (2013). Growing up in a Recession. *Review of Economic Studies*, 81(2), 787–817.

³ Бахтигараева А. И., Ставинская А. А. (2020). Сможет ли доверие стать фактором роста экономики? Динамика уровня доверия у российской молодежи. *Вопросы экономики*, (7), 92–107; Золотов А. В., Припузова Н. А. (2020). Воспроизводство социальных норм в России. *Вопросы экономики*, (7), 127–141.

Почему так происходит? Когда мы показали эти результаты коллегам из 26 университетов, мы думали, что у них будет шок, но многие из них отнеслись к этому спокойно: «А мы вообще-то готовим людей к жизни не на облаке, а в реальной стране, где людям верить особенно нельзя». То есть социализация может работать как способ приспособления к действующим институциональным порядкам и состоянию страны. Образование у нас в основном устроено так, чтобы поддерживать те ценности, которые есть в стране. При этом в России к вопросам культуры есть два принципиально разных подхода. Есть подход, который выражен в *основах* государственной политики в сфере культуры, подписанных президентом и подготовленных администрацией президента, и там культура понимается как инструмент развития страны. А есть подход, который выражается Министерством культуры Российской Федерации, которое считает, что в культуре главное — сохранение идентичности *нации*. Результаты исследования, полученного в университетах, показывают, что, конечно, идентичность поддерживается.

При этом есть исследования, показывающие, как через образование можно целенаправленно влиять на культуру, делая ее инструментом развития. Например, по Г. Хофстеде, образование может способствовать снижению дистанции власти и избеганию неопределенности. Для снижения дистанции власти важно выстроить систему образования так, чтобы в центре нее был ученик, а не преподаватель (как в лекционной системе обучения). Для этого могут использоваться проектные методы, групповые дискуссии и т.д. Или еще пример, когда мы ведем с коллегами магистерский научный семинар, первым делом в аудитории мы *сдвигаем* столы, ставим их в каре, чтобы ни у кого не было председательского места, чтобы все участники могли работать вместе. Для снижения избегания неопределенности Г. Хофстеде также советует переходить от вертикальных форм обучения к горизонтальным. О важности использования групповых методов работы в процессе обучения для наращивания социального капитала пишут Я. Алган, П. Каю, А. Шлейфер¹. На нашем научном семинаре на экономическом факультете мы используем метод случайного разбиения студентов на группы для выполнения ими коллективной работы, и иногда группы, созданные из «не совпадающих» по интересам студентов создают более интересные идеи. Но главное, работа в команде способствует формированию бриджингового социального капитала, возможно, самого ценного продукта, который можно создавать сейчас в России.

¹ Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. (2013). Teaching practices and social capital. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(3), 189–210.

Тюрьма

Теперь давайте поговорим о тюрьме. Тюрьма влияет на ценности — в тюрьме они не такие, как на свободе (см. рисунок 10.1). В чем же воздействие тюремных ценностей и того, что происходит в тюрьме, на общество в целом? Во-первых, тюрьма не только ограничивает, переделывает, исправляет тех, кто туда попал, но и воздействует на тех, кто туда не попал. Следует заметить, что в России вопрос о тюрьмах очень обсуждаем. Тюремный вопрос в России — народный вопрос. У нас язык заражен криминальным жаргоном. Скорее всего, это результат истории, потому что, понятно, что был массовый террор сталинских времен, был массовый выход заключенных в 1950-е гг. Причем людей непростых — представителей интеллигенции, которые несли с собой понимание слова, прозаического текста, стиха и т.д. Поэтому «после лагерей» возникла целая волна в искусстве, которая несла лагерный язык и проносила его по стране, потому что это было сделано сильно, художественно, талантливо.



Рисунок 10.1. На каких основаниях должно строиться общество в России?

Источник: Олейник А. (2003). *Тюремные университеты*. URL: www.index.org.ru.

Наконец, тюрьмы устроены по-разному. Мы все время забываем, что и школы, и тюрьмы, и армия могут чрезвычайно по-разному быть устроены. Если говорить о тюрьмах, то они могут основываться на разных принципах. На том, что заключенные общаются между собой достаточно большими массами или разделены по камерам, работают они или не работают, работают у себя в тюрьме, или выводят их в промзоны и т.д. Это все воздействует на ценности и поведенческие установки.

В таблице 10.1 приведена классификация В. Абрамкина и В. Чесновой.

Таблица 10.1

Развитие/эволюция тюремной субкультуры в России в XX в.

1930-е гг.	1960-е гг.	1990-е гг.
Возник воровской закон	Возник тюремный закон	Возник беспредел
Закон распространялся только на профессиональных преступников («блатных»)	Закон распространялся на всех заключенных, тюремное сообщество оформляется в иерархическую структуру	Законы не работают, но остались способы защиты от произвола: «семьи», землячества, «обшак»
В основе — идеалы традиционной культуры (братство, справедливость, запрет на предательство)	В основе — воровской закон	
	Администрация пытается поставить преступников на «путь исправления»	

Источник: на основе: Абрамкин В., Чеснокова В. (2001). *Уголовная Россия. Тюрьмы и лагеря*: сборник материалов.

Воровской закон возник в результате очень жесткого социального столкновения тоталитарного государства и тех, кто в него не вписывался. Следует заметить, что примерно таким же образом крайние формы обрела итальянская мафия. Когда итальянское фашистское тоталитарное государство практически уничтожило не только общественную свободу, но и мафию, тогда мафия приняла абсолютно криминальный системный характер. Столкновение двух сил создает иногда неожиданные эффекты. Воровской закон — это отказ работать и как-либо сотрудничать с действующим государством. Вор в законе не заводит семью. Он не имеет документов, не хочет иметь документы, он не работает ни в коем случае (так называемая отрицаловка). В 1960-е гг. воровской закон превратился в тюремный закон, т.е. он распространился с воров в законе, с «авторитетов» на всех обитателей тюрьмы. Разумеется, тюремные администрации и в целом власть пытались этому противодействовать. В 1960-е гг. началась тяжелая борьба с воровским законом, с тюремным законом, и надо сказать, она не привела к успеху. И сейчас зоны делятся на так называемые красные зоны и черные. Черные зоны — это зоны, где господствует тюремный закон, красные — где господствует диктатура тюремной администрации. 1990-е гг. вызвали крайние проявления, потому что возникли «отморозки» — люди в криминальном мире, которые не соблюдают воровской и тюремный законы, для которых вообще нет ограничений.

Если в случае с образованием мы понимаем, как сейчас надо воздействовать на ценности, создавая потенциал развития, то про тюремный, воровской закон мы понимаем, что на него не удастся пока никак

воздействовать. Может быть, прав был известный исследователь тюрем Валерий Федорович Абрамкин, он имел любимый лозунг как раз по поводу того, какой должна быть тюрьма. Лозунг звучал так: «Отдайте тюрьмы народу». Многое из этого было осуществлено. Дело в том, что в царской России человек нередко у себя, в своем городе отбывал наказание, и это приводило к тому, что о тюрьме заботилось общество, попечительские советы. Заключение подкармливали, пытались как-то ими заниматься и т.д. То есть человек не был уничтожен социально. В советское время в тоталитарный период возникла традиция как можно дальше убирать человека от дома. Сейчас, кстати, идет возврат — приближение человека к дому, но от лозунга «Отдайте тюрьмы народу» мы пока довольно далеки, так как мы сохраняем традиционную массовую тюрьму.

Армия

Теперь об армии. Вопрос про армию довольно сложный. Более того, за последние 15 лет в отношении общества к армии произошел колоссальный перелом. Ниже приведены первые теоретические характеристики, которые описывают армию как институт¹:

- армия — «толпа, хаотично набранная из индивидов, социализированных в разных культурных, социальных, этнических, религиозных и прочих традициях»;
- «запрет на любые проявления материальной культуры»;
- «доминантный бюрократический абсурд»;
- «дедовщина» — неуставные доминантные отношения, основанные на иерархии «осуществления во времени».

Но речь здесь идет об армии, как она жила в 1990-е гг. или в начале нулевых годов — сейчас несколько иное. Если мы будем брать разные периоды советской истории, мы обнаружим очень разное устройство армии. Если мы начнем сравнивать разные типы армий в мире, мы обнаружим полный спектр: от народной милиции в Швейцарии (там есть пограничные службы, но армии нет, просто каждый гражданин Швейцарии хранит оружие у себя дома) до действительно всеобщего призыва в Израиле. Потому что какой же у нас всеобщий призыв? У нас девушек не призывают, а в Израиле-то призывают!

Фактически люди в 2002 г. полагали, что армию нужно распустить, переделать и перейти на контрактную армию (рисунок 10.2). Это

¹ Банников К. (2002). *Доминантные отношения военнослужащих срочной службы Российской армии.*

сделали — за сохранение всеобщей воинской обязанности тогда выступало в районе 27–28% населения, а основная масса была за контрактную армию.

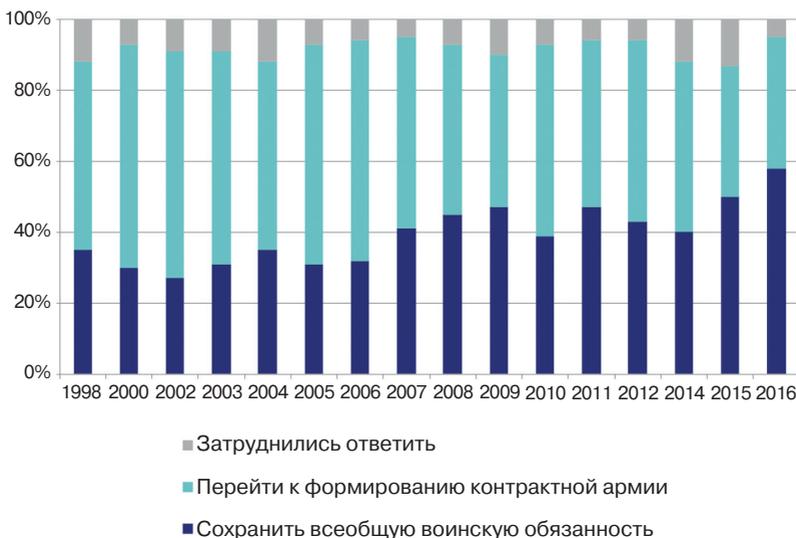


Рисунок 10.2. Отношение населения к всеобщему призыву

Как Вы лично считаете, следует ли сохранить в дальнейшем всеобщую воинскую обязанность для юношей призывного возраста — или Вы считаете, что следует перейти к формированию армии на контрактных началах из желающих служить в армию за плату?

Источник: ВЦИОМ, 2016. URL: <https://www.levada.ru/2017/02/20/rossijskaya-armiya-2/>.

После некоторых колебаний, примерно с 2008–2009 гг., уровень поддержки существующей армии со всеобщей воинской обязанностью достигает 50%. При министре обороны Сердюкове прошла успешная военная реформа. Тип армии изменился, и выяснилось, что люди не просто изменили взгляд на армию, они поставили армию на чрезвычайно высокую позицию в рейтинге институционального доверия (рисунок 10.3).

При этом интересно, что армия рассматривается как институт, правильно «социализирующий», положительно воздействующий на некоторые характеристики (рисунок 10.4). Есть люди, которые считают, что армия одновременно создает умение приспосабливаться, может привести к увечьям, создавать установку на решение любых вопросов силой, создавать издевательства и унижения. Но хочу сказать, что, кстати, дедовщина — не специфическое явление советской или российской армии. Дедовщина — это часть многовековой воинской культуры (есть

специальные исследования по этому поводу), и сейчас эта болезнь значительно облегчилась. Сейчас нет такой возрастной иерархии призывников (чем больше срок службы, тем больше давление иерархии) — сейчас она незначительная.



Рисунок 10.3. Институциональное доверие. В какой мере, на Ваш взгляд, заслуживает доверия...? («Вполне заслуживает» / «Не вполне заслуживает» / «Совершенно не заслуживает» — на графике показаны ответы «Вполне заслуживает»)

Источник: Левада-центр, 2020, опрос проходил в августе 2020 г. URL: <https://www.levada.ru/2020/09/21/doverie-institutam/>.



Рисунок 10.4. Как Вы считаете, что в первую очередь приобретает молодежь в российской армии? (Закрытый вопрос, не более трех ответов, %)

Источник: ВЦИОМ, 2015. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/armiya-i-obshchestvo-vmeste-ili-porozn>.

Как видите, из трех традиционных институтов социализации, похоже, с образованием мы немного знаем про то, как вызвать положительные эффекты; с тюрьмой мы видим, что эффекты отрицательные и непонятно, что с этим делать; а вот с армией происходит что-то такое, что позволяет надеяться, что мы все-таки можем работать с ней как с институтом социализации. Теперь давайте поговорим о других институтах социализации, иногда неожиданных.

Другие механизмы целенаправленного изменения культуры

Информационная среда

Вопрос воздействия медиасреды интересует многих экономистов¹. Существует трагический опыт резни в Африке между двумя группами народностей, во многом спровоцированный радиопропагандой. В конце XX в. в ней погибло до миллиона человек. После этого, конечно, исследователи стали внимательно заниматься вопросом, как воздействует медиа и можно ли создать доверие там, где раньше была резня. Оказалось, что можно. Исследование 2009 г. показало, что идеологические радиопрограммы могут не только натравить одних людей на других, но и помирить их².

С моей точки зрения, это парадоксально. Мы же с вами существа биосоциальные, мы — результат победы «эгоистического гена», поэтому мы изначально чрезвычайно агрессивны, мы очень расположены к войне, но социальными институтами это загнано внутрь. Раскрутить людей на войну гораздо легче, чем сделать обратное. Когда вы их раскручиваете на военное противостояние, вы воздействуете на очень древний *сильный инстинкт* — защиты «своих» от «чужих». А когда вы пытаетесь убедить, что те, не очень похожие на вас, в чем-то неприятные люди заслуживают жизни, да еще и какого-то понимания — вы идете против течения. Тем не менее результат эксперимента положительный.

Теперь об электронном правительстве. Одно из важнейших изменений, которое произошло в России за последние десять лет, — это создание системы электронного правительства, когда человек приходит за государственными услугами как в булочную или прачечную, но только

¹ Enikolopov R., Petrova M., Zhuravskaya E. (2011). Media and political persuasion: Evidence from Russia. *American Economic Review*, 101(7), 3253–85; Gentzkow M. (2006). Television and voter turnout. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(3), 931–972.

² Paluck E. L. (2009). Reducing intergroup prejudice and conflict using the media: a field experiment in Rwanda. *Journal of personality and social psychology*, 96(3), 574.

имеет еще более удобный *интерфейс*. Это обеспечивает десакрализацию государственных услуг, способствует возникновению сервисного характера отношений между государством и человеком, создает реальную возможность сокращения дистанции власти.

Возможности градостроения

Теперь к неожиданному, к тому, как градостроение может влиять на ценности и установки.

Во-первых, имеет значение планировка города. До Петербурга все старые города России в принципе были радиально-кольцевыми: в центре — крепость, вокруг посады. Петербург строился безотносительно к этому, потому что предполагалось, что защищать Петербург будет внешняя цепь крепостей. В результате город строится полицентрически — с прямыми улицами, но главное — с отсутствием единого центра. В известном смысле дистанция власти в России и сакральные представления о власти — отпечаток пространственного устройства России. Если вы куда-то захотите лететь, вам скорее всего придется лететь через Москву. У нас транспортная система построена так же, как старинный город, — через единый центр. В результате у вас естественно возникает представление о том, что иерархия неизбежна.

Во-вторых, имеет значение стиль. Следует заметить, что когда люди пишут через строительство письмо будущим поколениям, то могут закрадываться ошибки. Так произошло с Вашингтоном. Безусловно, отцы-основатели Соединенных Штатов, когда планировали Вашингтон в античном стиле, имели в виду античную Грецию, но символические здания в Вашингтоне скорее отражают античный Рим. А Рим — это империя! Империя была заложена, защита в определенные точки культурного сознания американцев.

Другой пример — Путраджая, новая столица Малайзии. Сочетая электронные пространства с символикой мусульманского рая, она как бы включила эстетику ислама в свои модернизационные проекты. Наверное, это первая попытка сделать из мусульманской религии модернизационную идею. В Турции модернизация проходила против ислама, на национальных идеях Мустафы Ататюрка, а здесь есть попытка использовать мусульманство в качестве энергетики модернизации.

В-третьих, имеют значение символические объекты. Гостиный двор Санкт-Петербурга, тиражируемый в центры других российских городов, подчеркивает, что торговая деятельность почетна. В свою очередь, Адмиралтейские верфи в Санкт-Петербурге говорят о том, что вообще работать — это почетно.

В свое время революцию произвел Летний сад в Петербурге. Его значение было в том, что он стал местом для прогулки самодержца вместе с почтенными согражданами. В губернских и уездных городах городские сады воспроизводили ту же стилистику, т.е. это же не воевода, а губернатор, с которым можно и нужно пить вино, не нужно падать ниц, вы с ним вместе гуляете и разговариваете. Это формировало другую стилистику общения.

Поэтому градостроительство и переустройство пространственной среды — это довольно сильный язык. Недавним подтверждением реальности такого воздействия может быть история Парка Горького в Москве, реформированного по инициативе С. А. Капкова, который в начале 2010-х гг. заложил основы изменения общественного пространства как в других местах Москвы, так и в других российских городах.

Корпоративная культура

Существует еще один инструмент, который может менять культуру нации, — корпоративная культура. Samsung возник как чеболь, т.е. основанное на клановом родстве объединение, которое делало шаг от культуры рисоводства к культуре машинной сборки. Samsung, пройдя через довольно сложные времена, превратился в одного из мировых лидеров, конкурирующего с Apple. В какой-то момент руководство Samsung сочло, что для стимулирования инновационной деятельности нужно совершить культурную революцию в своей огромной империи — не просто изменить корпоративную культуру, а на 180° ее развернуть. В частности, это предполагало постановку не связанных с работой целей; получение любого художественного образования, запрет на ношение галстука.

Почему может быть важен запрет на ношение галстуков? Корейцы — это крестьянская нация, которая, конечно, очень ценила возможность перейти к «чистому» труду и работать в чистых условиях. Поэтому для корейской семьи высочайшая гордость, когда молодой отпрыск семьи носит галстук, — это означает, что он выбился в люди. Это как офицерские погоны для рядового, дослужившегося до офицерского чина. И страна этим живет, упивается 40 лет, и вдруг ведущая корпорация говорит, чтобы работать в галстуках прекратили. Почему? Если вы вышли на уровень инновационных прорывов, вам нужны раскрепощенные люди, которые не различают, кто генерал, кто лейтенант — не это в них главное.

То есть выясняется, что могут быть инструменты изменения культуры, которые корпорации могут вводить в соответствии со своими

экономическими целями, но поскольку это изменение во влиятельной корпорации Samsung, оно может за собой тянуть изменение культуры и за ее пределами.

Приведем еще один конкретный пример из южнокорейской практики. Была проблема с безопасностью южнокорейских гражданских самолетов. Причем это была не техническая проблема, проблема была в культуре. Дело в том, что в критической ситуации, когда второй пилот или штурман должен командиру корабля сказать, что тот принял неправильное решение, корейский язык не позволяет обратиться к человеку напрямую, а требует разного рода вводных слов, оборотов и т.д., потому что это язык, основанный на высокой дистанции власти, иерархичности общества, а ты к старшему обращаешься, ты ему не можешь сказать: «Неправильное решение». Знаете, что сделали корейцы, чтобы решить эту проблему? Они перевели внутренние разговоры экипажа на английский язык, и это позволило повысить безопасность полетов. Потому что английский язык позволяет в критической ситуации действовать.

Что у нас получилось в итоге? Спонтанные изменения культуры чрезвычайно медленные — от 100 до 1000 лет. Культура в этом случае может колоссально отставать от прочих процессов. Для обеспечения модернизации, стимулирования инноваций могут требоваться целенаправленные изменения культуры, в том числе через ключевые институты социализации — школу, тюрьму, армию.

- Образование может содействовать росту доверия в обществе в случае высокого качества институтов или снижать в случае низкого качества институтов. При этом известны технологии обучения, которые позволяют формировать промодернизационные ценности и установки.
- Тюремная субкультура может оказывать влияние на общество в целом. Но ее изменение проблематично. Перспективно продолжение поиска связи между устройством тюрем и формируемыми установками.
- Армейская субкультура может играть модернизационную роль в обществе (как это было в Российской империи при Петре I или в прусской истории — при Фридрихе Великом). Общество может положительно относиться к армейской субкультуре, в случае если ее положительные последствия превышают отрицательные.

Существуют также и другие **методы целенаправленного изменения культуры**: СМИ, идеология, градостроение, корпоративная культура и др. На мой взгляд, наиболее эффективный из них — пространственная среда. В России идет несколько длинных положительных процессов. Один из них — это потребительская модернизация: мы за 25 лет вышли из дефицитной экономики в общество потребления, и это еще и важное культурное изменение того, как люди ведут себя на дорогах, как они осуществляют выбор, как консультируются, пользуются экспертизой, рейтингами. Развитие новых городских пространственных структур — это и есть следующий шаг долгой и неодолимой модернизации.

Литература

1. Аджемоглу Д., Робинсон Д. А. (2015). *Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты*. М.: АСТ, 720.
2. Акчурина Д. Д., Давыдов Д. В., Вебер Ш., Крутиков Д. В., Хазанов А. А. (2015). Измерение разнообразия: теория и социально-экономические приложения. *Современная экономика: проблемы и решения*, 2, 8–28.
3. Антонов Е. В., Аузан А. А., Брызгалин В. А., Вороненко В. А., Золотов А. В., Никишина Е. Н., ... Трухачев С. А. (2019). *Социокультурные факторы инновационной активности населения*. М.: Институт национальных проектов.
4. Аузан А. А., Авдиенкова М. А., Андреева Д. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Бутаева К. О., Вебер Ш., Давыдов Д. В., Золотов А. В., Никитин К. М., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. (2017). *Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ*. М.: Центр стратегических разработок.
5. Аузан А. А., Архангельский А. Н., Лунгин П. С., Найшуль В. А. (2011). *Культурные факторы модернизации: доклад*. СПб.: Фонд «Стратегия 2020» [Kulturnye_factory_modernizacii, 2011].
6. Аузан А. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Золотов А. В., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. (2020). Социокультурные факторы в экономике: пройденные рубежи и актуальная повестка. *Вопросы экономики*, (7), 75–91.
7. Аузан А., Бахтигараева А., Золотов А., Никишина Е., Ставинская А. (2016). *Социокультурная экономика*. Доклад на XVII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. Москва, 19–22 апреля.
8. Аузан, А. А., Никишина, Е. Н. (2013). Долгосрочная экономическая динамика: роль неформальных институтов. *Журнал экономической теории*, (4), 48–57.
9. Аузан В., Трескунов, Л., Соломин И. и др. (2012) *Большая Москва: формирование смысла*. М. URL: http://inp.ru/.files/130/0_backup.pdf.
10. Банников К. (2002). *Доминантные отношения военнослужащих срочной службы Российской армии*.
11. Бахтигараева А. И., Ставинская А. А. (2020). Сможет ли доверие стать фактором роста экономики? Динамика уровня доверия у российской молодежи. *Вопросы экономики*, (7), 92–107.
12. Бердяев Н. А. *О власти пространств над русской душой* [Электронный ресурс]. Судьба России. 1918. URL: http://www.krotov.info/library/02_b/berdyayev/1918_15_06.html.

13. Борнс А. (1849). *Путешествие в Бухару: рассказ о плавании по Инду от моря до Лагора с подарками Великобританского короля и отчет о путешествии из Индии в Кабул, Татарию и Персию, предпринятом по предписанию высшего правительства Индии в 1831, 1832 и 1833 годах лейтенантом Ост-Индской компанейской службы Александром Борнсом, членом Королевского общества*. П. В. Голубков.
14. Брызгалин В. А., Никишина Е. Н. (2020). Существует ли региональная социокультурная специфика в России? Возможности использования социокультурного подхода в экономике. *Вопросы экономики*, (7), 108–126.
15. Вахштайн В., Степанцов П., Чурсина Ю., Бардина С. (2016). *Публичный отчет по результатам социологического исследования поведенческих и институциональных предпосылок технологического развития регионов РФ*. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/0e8/attitudes_to_technologies_and_innovations_in_Russia.pdf.
16. Вебер Ш., Давыдов Д. В. (2017). Социально-экономические эффекты языкового разнообразия. *Вопросы экономики*, (11), 50–62.
17. Вебер М. (1990). *Избранные произведения*. М.: Прогресс.
18. Гладуэлл М. (2016). *Гении и аутсайдеры*. М.: Манн, Иванов и Фербер.
19. Гумбольдт, В. О. (1984). О сравнительном изучении языков применительно к различным эпохам их развития. *Избранные труды по языкознанию*. М.: Прогресс.
20. Гумилев Л. Н. (1990). *География этноса в исторический период*. Л.: Изд-во ЛГУ.
21. Даймонд Д. (2012). *Ружья, микробы и сталь: Судьбы человеческих обществ*. Astrel.
22. Дубицкая В. (2015). *Капитализм под копирку: Иллюзии эффективных менеджеров*. М.: Альпина Паблишер.
23. Зализняк А. А., Левонтина И. Б., Шмелев А. Д. (2005). *Ключевые идеи русской языковой картины мира* (pp. 64–174). Языки славянской культуры.
24. Земцов В. Н. (2015). Армия Наполеона: структуры межкультурных коммуникаций (по письмам солдат Великой армии 1812 года). *Политическая лингвистика*, (2).
25. Золотов А. В., Припузова Н. А. (2020). Воспроизводство социальных норм в России. *Вопросы экономики*, (7), 127–141.
26. Инглхарт Р., Вельцель К. (2011). *Модернизация, культурные ценности и демократия: последовательность человеческого развития*. М.: Новое изд-во.
27. Казакова О. М. (2013). *Национальный менталитет в языковой картине мира (на примере сопоставления русскоязычной и англоязычной картин мира)*. Барнаул: Изд-во АлтГУ.
28. Картаев Ф. (2021). *Введение в эконометрику*. Litres.
29. Клименко В. (2005). Глобальный климат: вчера, сегодня, завтра. *Полит. ру*. URL: <https://m.polit.ru/article/2005/11/02/climate/>.
30. Ключевский В. О. (2004). *Русская история*. Полный курс лекций. ОЛМА Медиа Групп.

31. Ключевский В. О. (2013). *Курс русской истории. Лекция XXXII*. М.: Проспект.
32. Кони А. Ф. (1989). *Воспоминания о писателях*. М.: Правда.
33. Коробка П. Л. (1998). *Идиоматическая фразеология как лингводидактическая проблема*. Канд. дисс. МГУ, факультет иностранных языков. М., 147.
34. Куликова Л. В. (2004). *Межкультурная коммуникация: теоретические и прикладные аспекты*. На материале русской и немецкой лингвокультур: монография. Красноярск: РИО КГПУ, 196.
35. Кульпин Э. С. (2008). Становление системы основных ценностей российской цивилизации. *История и современность, (1)*.
36. Латов Ю. В., Латова Н. В. (2007). Открытия и парадоксы этнометрического анализа российской хозяйственной культуры по методике Г. Хофстеда. *Мир России, (4)*.
37. Латов Ю. В., Латова Н. В., Николаева С. И. (2005). *Повседневная теневая экономика и национальная экономическая ментальность в современной России: взаимосвязь индексов Г. Хофстеда и индикаторов теневой экономической деятельности*. М.: Директмедиа Паблишинг.
38. Лебедева Н. М., Ясин Е. Г. (2009). Культура и инновации: к постановке проблемы. *Форсайт, 3(2)*.
39. Лебедева Н. М., Татарко А. Н. (2007). *Ценности культуры и развитие общества*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
40. Левенштейн В. И. (1965). Двоичные коды с исправлением выпадений, вставок и замещений символов. *Доклады Академии наук (Vol. 163, No. 4, pp. 845–848)*. Российская академия наук.
41. Лурье С. В. (1997). От Древнего Рима до России: преемственность имперской традиции. *Общественные науки и современность, (4)*, 123–133.
42. Милов Л. В. (1998). *Великорусский пахарь и особенности исторического процесса*. М.: РОССПЭН.
43. Нефедов С. А. (2008). Теория культурных кругов (на основе анализа монгольских завоеваний). *История и современность, (1)*.
44. Никишина Е. Н. (2016). *Культурный капитал как фактор транзакционных издержек*. Канд. дисс., МГУ им. М. В. Ломоносова.
45. Никишина Е. Н., Ставинская А. А. (2012). Социокультурный ресурс модернизации Республики Казахстан. *Вопросы экономики, 6*, 74–83.
46. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. (2011). *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества*. М.: Изд-во Института Гайдара.
47. Паин Э. А. (2014). Традиции нomaдизма как капитал модернизации: опыт антрополого-экономического исследования (на примере Казахстана). *Terra Economicus, 12(2)*.
48. Полтерович В. (2012). Проектирование реформ: как искать промежуточные институты (reform design: How to search for interim institutions). *Montenegrin journal of economics, 8(3)*, 25.
49. Полтерович В. М. (2001). Трансплантация экономических институтов. *Экономическая наука современной России, (3)*.

50. Полтерович В. М., Старков О. Ю. (2010). Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья. *Стратегия модернизации российской экономики*. Отв. ред. В. М. Полтерович. СПб.: Алетея.
51. Полтерович В. М. (2016). Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России). *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, 5(47).
52. Полтерович В. М., Попов В. В. (2007). Демократизация и экономический рост. *Общественные науки и современность*, (2), 13–27.
53. Померанц Г. С. *История России в свете теории цивилизаций*. Лекция в клубе «Улица ОГИ».
54. РВК, ИНП (2020). Отношение населения к новым технологиям в период коронакризиса. Фрагмент исследовательского отчета. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/fd8/RVC_attitudes_to_technologies_report2020_fragment.pdf.
55. Садовская Е. Ю. (2001). *Миграция в Казахстане на рубеже XXI века: основные тенденции и перспективы*. Фалым.
56. Сото Э. (2001). *Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире*.
57. Стародубровская И. (2015). Неформальные институты и радикальные идеологии в условиях институциональной трансформации. *Экономическая политика*, 10(3), 68–88.
58. Тамбовцев В. Л. (2008). *Основы институционального проектирования: учебное пособие*. М.: ИНФРА-М.
59. Тамбовцев В. Л. (2016). *Экономическая теория неформальных институтов: монография*. М.: Проспект.
60. Тер-Минасова С. Г. (2000). *Межкультурная коммуникация*. М.: Слово, 76.
61. Федосюк Ю. А. (2012). *Что непонятно у классиков, или Энциклопедия русского быта XIX века*. М.: Флинта.
62. Хантингтон С. (2003). *Столкновение цивилизаций / пер. с англ.* М.: АСТ, 603.
63. Шкунов В. Н. (2012). *Государственно-правовое регулирование внешней торговли Российской империи в XVIII–XIX вв.* Ульяновск.
64. Шкунов В. Н. (2009). Торгово-экономические отношения Российской империи с сопредельными странами Востока во второй половине XVIII — первой половине XIX в. (Doctoral dissertation, Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева).
65. Шумпетер Й. (1995). *Процесс «созидательного разрушения»*. М.: Экономика.
66. Эггертссон Т. (2001). *Экономическое поведение и институты: монография*. М.: Акад. нар. хоз-ва: Дело.
67. Ядов В. А. (2002). Некоторые социологические основания для предвидения будущего российского общества. *Россия реформирующаяся*, (2), 349–363.
68. Aassve A., Alfani G., Gandolfi F., Le Moglie M. (2021). *Epidemics and trust: the case of the spanish flu*. Health Economics.

69. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*, 91, 1369–1401.
70. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A., Yared P. (2008). Income and democracy. *American Economic Review*, 98(3), 808–42.
71. Alesina A., Ferrara E. L. (2005). Ethnic diversity and economic performance. *Journal of economic literature*, 43(3), 762–800.
72. Alesina A., Devleeschauwer A., Easterly W., Kurlat S., Wacziarg R. (2003). Fractionalization. *Journal of Economic growth*, 8(2), 155–194.
73. Alesina A., Giuliano P., Nunn N. (2013). On the origins of gender roles: Women and the plough. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(2), 469–530.
74. Alesina A., Zhuravskaya E. (2011). Segregation and the Quality of Government in a Cross Section of Countries. *American Economic Review*, 101(5), 1872–1911.
75. Alesina A., Fuchs-Schündeln N. (2007). Goodbye Lenin (or not?): The effect of communism on people's preferences. *American Economic Review*, 97(4), 1507–1528.
76. Algan Y., Cahuc P. (2010). Inherited trust and growth. *American Economic Review*, 100(5), 2060–92.
77. Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. (2013). Teaching practices and social capital. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(3), 189–210.
78. Angle H. L. (2000). Psychology and organizational innovation. Research on the management of innovation: *The Minnesota studies*, 135.
79. Angrit J. D., Pischke J. S. (2008). *Mostly harmless econometrics: An empiricist's companion*. Princeton university press.
80. Annett A. (2001). Social Fractionalization, Political Instability, and the Size of Government. *IMF Staff Papers*, 561–592.
81. Appelbaum S. H., Roberts J., Shapiro B. T. (2013). Cultural strategies in M&As: Investigating ten case studies. *Journal of Executive Education*, 8(1), 3.
82. Basten C., Betz F. (2013). Beyond work ethic: Religion, individual, and political preferences. *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(3), 67–91.
83. Bauer M., Cassar A., Chytilová J., Henrich J. (2014). War's enduring effects on the development of egalitarian motivations and in-group biases. *Psychological science*, 25(1), 47–57.
84. Becker S. O., Woessmann L. (2009). Was Weber wrong? A human capital theory of Protestant economic history. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(2), 531–596.
85. Beres D. (upd. 2021). Most Honest Cities: The Reader's Digest "Lost Wallet" Test. *Readers Digest*. URL: <https://www.rd.com/list/most-honest-cities-lost-wallet-test/>.
86. Berkowitz D., Pistor K., Richard J. F. (2003). The Transplant Effect. *The American Journal of Comparative Law*, 51(1), 163–204.
87. Beugelsdijk S., Maseland R. (2010). *Culture in economics: History, methodological reflections and contemporary applications*. Cambridge University Press.
88. Bisin A., Verdier T. (2011). The economics of cultural transmission and socialization. In *Handbook of social economics* (Vol. 1, pp. 339–416). North-Holland.

89. Bohinc R., Bainbridge S. M. (2000). Corporate Governance in Post-Privatized Slovenia. *Ssrn Electronic Journal*. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=199548.
90. Braudel F. (1977). *Afterthoughts on material civilization and capitalism* (Vol. 7). Baltimore: Johns Hopkins University Press.
91. Buggle J. C. (2016). Law and social capital: Evidence from the Code Napoleon in Germany. *European Economic Review*, 87, 148–175.
92. Buggle J. C., Durante R. (2017). *Climate risk, cooperation, and the co-evolution of culture and institutions*.
93. Calori R., Sarnin P. (1991). Corporate culture and economic performance: A French study. *Organization studies*, 12(1), 049–74.
94. Cantoni D., Chen, Y., Yang D. Y., Yuchtman N., Zhang Y. J. (2017). Curriculum and ideology. *Journal of Political Economy*, 125(2), 338–392.
95. Cavalli-Sforza L. L., Cavalli-Sforza L., Menozzi P., Piazza A. (1994). *The history and geography of human genes*. Princeton university press.
96. Chen M. K. (2013). The effect of language on economic behavior: Evidence from savings rates, health behaviors, and retirement assets. *American Economic Review*, 103(2), 690–731.
97. David P. A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY. *The American economic review*, 75(2), 332–337.
98. Davis L. (2016). Individual responsibility and economic development: Evidence from rainfall data. *Kyklos*, 69(3), 426–470.
99. DellaVigna S., Enikolopov R., Mironova V., Petrova M., Zhuravskaya E. (2014). Cross-border media and nationalism: Evidence from Serbian radio in Croatia. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(3), 103–32.
100. Deo Bardhan A., Howe D. K. (1998). *Transnational Social Networks and Globalization: The Geography of California's Exports*.
101. Desmet K., Le Breton M., Ortuño-Ortín I., Weber S. (2011). The stability and breakup of nations: a quantitative analysis. *Journal of Economic Growth*, 16(3), 183.
102. Desmet K., Ortuño-Ortín I., Weber S. (2017). Peripheral diversity: transfers versus public goods. *Social Choice and Welfare*, 49(3-4), 787–823.
103. Di Tella R., Galiani S., Schargrodsky E. (2007). The formation of beliefs: evidence from the allocation of land titles to squatters. *The Quarterly Journal of Economics*, 122 (1), 209–241.
104. Easterly W., Levine R. (1997). Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions. *The quarterly journal of economics*, 112(4), 1203–1250.
105. Eggertsson T. (2005). *Imperfect Institutions. Possibilities & Limits of Reform*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
106. Enikolopov R., Petrova M., Zhuravskaya E. (2011). Media and political persuasion: Evidence from Russia. *American Economic Review*, 101(7), 3253–3285.
107. Falk A., Kosfeld M. (2006). The hidden costs of control. *American Economic Review*, 96 (5), 1611–1630.
108. Fearon J. D. (2003). Ethnic and cultural diversity by country. *Journal of economic growth*, 8 (2), 195–222.

109. Felbermayr G. J., Toubal F. (2010). Cultural proximity and trade. *European Economic Review*, 54 (2), 279–293.
110. Fernández R. (2011). Does culture matter? *Handbook of social economics*, 1, 481–510.
111. Fishman R., Miguel E. (2006). Cultures of corruption: Evidence from diplomatic parking tickets. *NBER working paper*, 12312.
112. Florida R. (2002). The economic geography of talent. *Annals of the Association of American geographers*, 92(4), 743–755.
113. Fogel R. W., Engerman S. L. (1995). *Time on the cross: The economics of American Negro slavery* (Vol. 1). WW Norton & Company.
114. Gentzkow M. (2006). Television and voter turnout. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(3), 931–972.
115. Ginsburg V., Weber S. (2011). *How Many Languages do we Need*. Princeton University Press.
116. Ginsburgh V., Moreno-Ternero J. D., Weber S. (2017). Ranking languages in the European Union: Before and after Brexit. *European Economic Review*, 93, 139–151.
117. Giuliano P., Spilimbergo A. (2014). Growing up in a Recession. *Review of Economic Studies*, 81(2), 787–817.
118. Giuliano P., Nunn N. (2017). *Understanding cultural persistence and Change* (No. w23617). National Bureau of Economic Research.
119. Gneezy U., Leibbrandt A., List J. A. (2016). Ode to the sea: Workplace organizations and norms of cooperation. *The Economic Journal*, 126(595), 1856–1883.
120. Gokmen G., Nikishina E., Vézina P. L. (2018). Ethnic minorities and trade: The Soviet Union as a natural experiment. *The World Economy*, 41(7), 1888–1902.
121. Gorodnichenko Y., Roland G. (2011). Individualism, innovation, and long-run growth. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108 (Supplement 4), 21316–21319.
122. Greif A. (1994). Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies. *Journal of political economy*, 912–950.
123. Grosfeld I., Rodnyansky A., Zhuravskaya E. (2013). Persistent antimarket culture: a legacy of the pale of settlement after the holocaust. *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(3), 189–226.
124. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2009). Cultural biases in economic exchange? *The Quarterly Journal of Economics*, 124 (3), 1095–1131.
125. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2011). Civic capital as the missing link. *Handbook of social economics*, 1, 417–480.
126. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2015). The value of corporate culture. *Journal of Financial Economics*, 117 (1), 60–76.
127. Guriev S., Melnikov N., Zhuravskaya E. (2019). *3g internet and confidence in government*. Available at SSRN 3456747.
128. Hall E. (1990). *The Silent Language*. New York: Anchor Doubleday.

129. Harrison L. E., Huntington S. P. (2000). *Culture matters: How values shape human progress*. New York: Basic books.
130. Henrich J., Heine S. J., Norenzayan A. (2010). The weirdest people in the world? *Behavioral and brain sciences*, 33(2-3), 61–83.
131. Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. (2010). *Cultures and Organizations, Software of the mind. Intercultural Cooperation and Its Importance for survival*.
132. Hofstede G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Sage publications.
133. Inglehart R. F. (2008). Changing values among western publics from 1970 to 2006. *West european politics*, 31(1-2), 130–146.
134. Jacob M., Tyrell M. (2010). *The legacy of surveillance: an explanation for social capital erosion and the persistent economic disparity between East and West Germany*.
135. Kaplan R. B. (1966). Cultural thought patterns in intercultural education. *Language learning*, 16(1), 1–20.
136. Kashima E. S., Kashima Y. (1998) Culture and Language. The Case of Cultural Dimensions and Personal Pronoun Use. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29(3), 461–486.
137. Keynes J. M. (1932). *Essays in Persuasion*. New York.
138. Knies K. G. A. (1882) *Die politische Oekonomie vom geschichtlichen Standpunkte*. Braunschweig C.A. Schwetschske und sone.
139. Kogut B., Singh H. (1988). The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of international business studies*, 19(3), 411–432.
140. Lian B., Oneal J. R. (1997). Cultural diversity and economic development: a cross-national study of 98 countries, 1960–1985. *Economic Development and Cultural Change*, 46(1), 61–77.
141. Licht A. N., Goldschmidt C., Schwartz S. H. (2007). Culture rules: The foundations of the rule of law and other norms of governance. *Journal of comparative economics*, 35(4), 659–688.
142. Lipset S. M. (1959). Some social requisites of democracy: Economic development and political legitimacy. *The American political science review*, 53(1), 69–105.
143. Lowes S., Nunn N., Robinson J. A., Weigel J. L. (2017). The evolution of culture and institutions: Evidence from the Kuba Kingdom. *Econometrica*, 85(4), 1065–1091.
144. Luan M. (2012). Comparison of the studies on intercultural communication. *US-China Foreign Language*, 10, 1207–1213.
145. Maddison A. (2001). Development Centre Studies. *The World Economy: a millennial perspective*. OECD Pub.
146. Maddison A. (2006). *The world economy*. OECD publishing.
147. Madestam A., Yanagizawa-Drott D. (2011). *Shaping the nation: estimating the impact of Fourth of July using a natural experiment*. Photocopy: Harvard University.
148. Magnus J. R., Polterovich V. M., Danilov D. L., Savvateev A. V. (2002). Tolerance of cheating: An analysis across countries. *The Journal of Economic Education*, 33(2), 125–135.

149. Mauro P. (1995). Corruption and growth. *The quarterly journal of economics*, 110(3), 681–712.
150. Minkov M., Hofstede G. (2014). Nations versus religions: which has a stronger effect on societal values? *Management International Review*, 54(6), 801–824.
151. Montalvo J. G., Reynal-Querol M. (2017). *Ethnic diversity and growth: revisiting the evidence* (No. 1585).
152. Nathan M. (2011). *The economics of cultural diversity: lessons from British cities* (Doctoral dissertation, The London School of Economics and Political Science (LSE)).
153. Naumov A., Puffer S. (2000). Measuring Russian culture using Hofstede's dimensions. *Applied psychology*, 49(4), 709–718.
154. Nei M. (1972). Genetic distance between populations. *The American Naturalist*, 106(949), 283–292.
155. Ng S. I., Lee J. A., Soutar G. N. (2007). Are Hofstede's and Schwartz's value frameworks congruent? *International marketing review*.
156. North D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.
157. North D. C. (1981). *Structure and change in economic history*. New York and London: W. W. Norton & Co.
158. Noussair C. N. et al. (2013). Risk aversion and religion. *Journal of Risk and Uncertainty*, 47(2), 165–183.
159. Olson M. (1971). *The logic of collective action*. Harvard University Press.
160. Ottaviano G. I., Peri G. (2006). The economic value of cultural diversity: evidence from US cities. *Journal of Economic geography*, 6(1), 9–44.
161. Paluck E. L. (2009). Reducing intergroup prejudice and conflict using the media: a field experiment in Rwanda. *Journal of personality and social psychology*, 96(3), 574.
162. Portes A., Sensenbrenner J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American journal of sociology*, 98(6), 1320–1350.
163. Qian Y. (1999). *The institutional foundations of China's market transition*. World Bank.
164. Reynolds J., Weir B. S., Cockerham C. C. (1983). Estimation of the coancestry coefficient: basis for a short-term genetic distance. *Genetics*, 105(3), 767–779.
165. Roberts S. G., Winters J., Chen K. (2015). Future tense and economic decisions: controlling for cultural evolution. *PloS one*, 10(7), e0132145.
166. Rodrik D. (2007). *One economics, many recipes: globalization, institutions, and economic growth*. Princeton: Princeton University Press. 263 pp.
167. Rousseau D. (1999). *The Perception of Gains from Cooperation in International Relations: Comparing Japanese and American Responses*. American Political Science Association.
168. Sapir E. (1949). *Selected Writings of Edward Sapir in Language, Culture, and Personality*. Berkeley CA: University of California Press
169. Saxenian A. (2000). *Silicon Valley's new immigrant entrepreneurs*. Public policy institute of California.

170. Saxenian A. (2002). Silicon Valley's new immigrant high-growth entrepreneurs. *Economic development quarterly*, 16(1), 20–31.
171. Shane S. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of business venturing*, 8(1), 59–73.
172. Solow R. M. (2000). Notes on social capital and economic performance. *Social capital: A multifaceted perspective*, 6(10).
173. Sorokowski P. (2009). *Influence of culture on sports achievements: The case of sprint relay teams from Japan, Brazil, the USA and Great Britain*. HUMAN, 176.
174. Spolaore E. and Wacziarg R. (2016). Ancestry, Language and Culture, in Victor Ginsburgh and Shlomo Weber (eds.). *The Palgrave Handbook of Economics and Language*, Chapter 7, London: Palgrave Macmillan.
175. Spolaore E. and Wacziarg R. (2017). *Ancestry and Development*. New Evidence, September.
176. Swadesh M. (1952). Lexico-statistic dating of prehistoric ethnic contacts: with special reference to North American Indians and Eskimos. *Proceedings of the American philosophical society*, 96(4), 452–463.
177. Tabellini G. (2008). Institutions and culture. *Journal of the European Economic association*, 6(2-3), 255–294.
178. Taras V., Rowney J., Steel P. (2009). Half a century of measuring culture: Review of approaches, challenges, and limitations based on the analysis of 121 instruments for quantifying culture. *Journal of International Management*, 15(4), 357–373.
179. Trompenaars F., Hampden-Turner C. (2011). *Riding the waves of culture: Understanding diversity in global business*. Nicholas Brealey Publishing.
180. Van de Vliert E., Schwartz S. H., Huismans S. E., Hofstede G., Daan S. (1999). Temperature, cultural masculinity, and domestic political violence: A cross-national study. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 30(3), 291–314.
181. Weber M. (2010). *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. CH Beck.
182. Whitt S., Wilson R. K. (2007). The dictator game, fairness and ethnicity in postwar Bosnia. *American Journal of Political Science*, 51(3), 655–668.
183. Whorf B. (1956) *Language, Thought and Reality: Selected Writings of Benjamin Lee Whorf*. Cambridge, MA : MIT Press.

**А. А. Аузан
Е. Н. Никишина**

**СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ЭКОНОМИКА:
КАК КУЛЬТУРА ВЛИЯЕТ НА ЭКОНОМИКУ,
А ЭКОНОМИКА — НА КУЛЬТУРУ**

Курс лекций

ISBN 978-5-906932-74-7



9 785906 932747