

КУЛЬТУРНЫЕ КОДЫ ЭКОНОМИКИ НА МАКРО- И МИКРОУРОВНЯХ

Александр Аузан

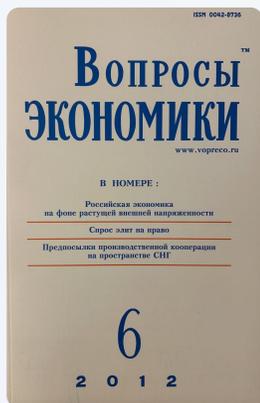
Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова,
Институт национальных проектов



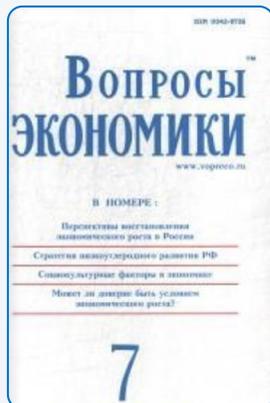
ИНСТИТУТ
НАЦИОНАЛЬНЫХ
ПРОЕКТОВ

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ ЭКОНОМИКА

ОБОБЩЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОДХОДОВ:



«Вопросы экономики»,
5-6 (2012)



«Вопросы экономики»,
7 (2020)



Курс лекций
2021



Культурные коды экономики,
Arzamas, 2021



Культурные коды
экономики, Forbes

Груз прошлого: чем опасен
для бизнеса эффект колей,
Forbes, 2022

ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:



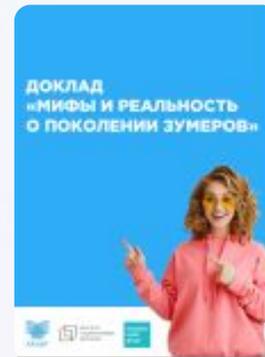
Исследовательский
отчет, 2017



Исследовательский
отчет, 2018



Исследовательский отчет,
2021



Исследовательский отчет,
2022



Книга:

Культурные коды
экономики. Как ценности
влияют на конкуренцию,
демократию и
благосостояние народа,
2022

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

$$\frac{Y'}{Y} = \alpha \frac{K'}{K} + (1 - \alpha) \frac{L'}{L} + \frac{A'}{A} \text{ «остаток Солоу»}$$

$\frac{Y'}{Y}$ - темп прироста выпуска

$\alpha \frac{K'}{K}$ - вклад капитала в экономический рост

$(1 - \alpha) \frac{L'}{L}$ - вклад труда в экономический рост

- отражает эластичность выпуска

α по капиталу и является постоянной для данной производственной функции

- темп технологического прогресса

$\frac{A'}{A}$

- Качество человеческого капитала
(Г. Беккер, Нобелевская премия 1992 г.)

- Институциональные факторы
(Д.Норт, Нобелевская премия 1993 г.)

- **Культура: ценности и поведенческие установки, разделяемые определенным сообществом и медленно меняющиеся во времени**

- ...

ГИПОТЕЗЫ О КУЛЬТУРНЫХ КОДАХ (ЗАКОНАХ)

1. Закон экономической успешности (Закон Р.Инглхарта)

Существует устойчивая связь между ценностями и ВВП на душу населения, которая отражает спиралевидное взаимодействие культуры, экономики и политических отношений

2. Закон конкурентной специализации (Закон Г. Хофстеде)

Культура может влиять на конкурентные преимущества нации (склонность к инновациям, предпринимательской деятельности, мобилизационным методам хозяйствования, темпы роста и т.д.)

3. Закон воздействия доверия на экономику (Закон Я. Алгана и П. Каю)

Существует причинно-следственная связь между доверием и ВВП на душу населения

4. Закон культурной трансформации (Закон В.М.Полтеровича)

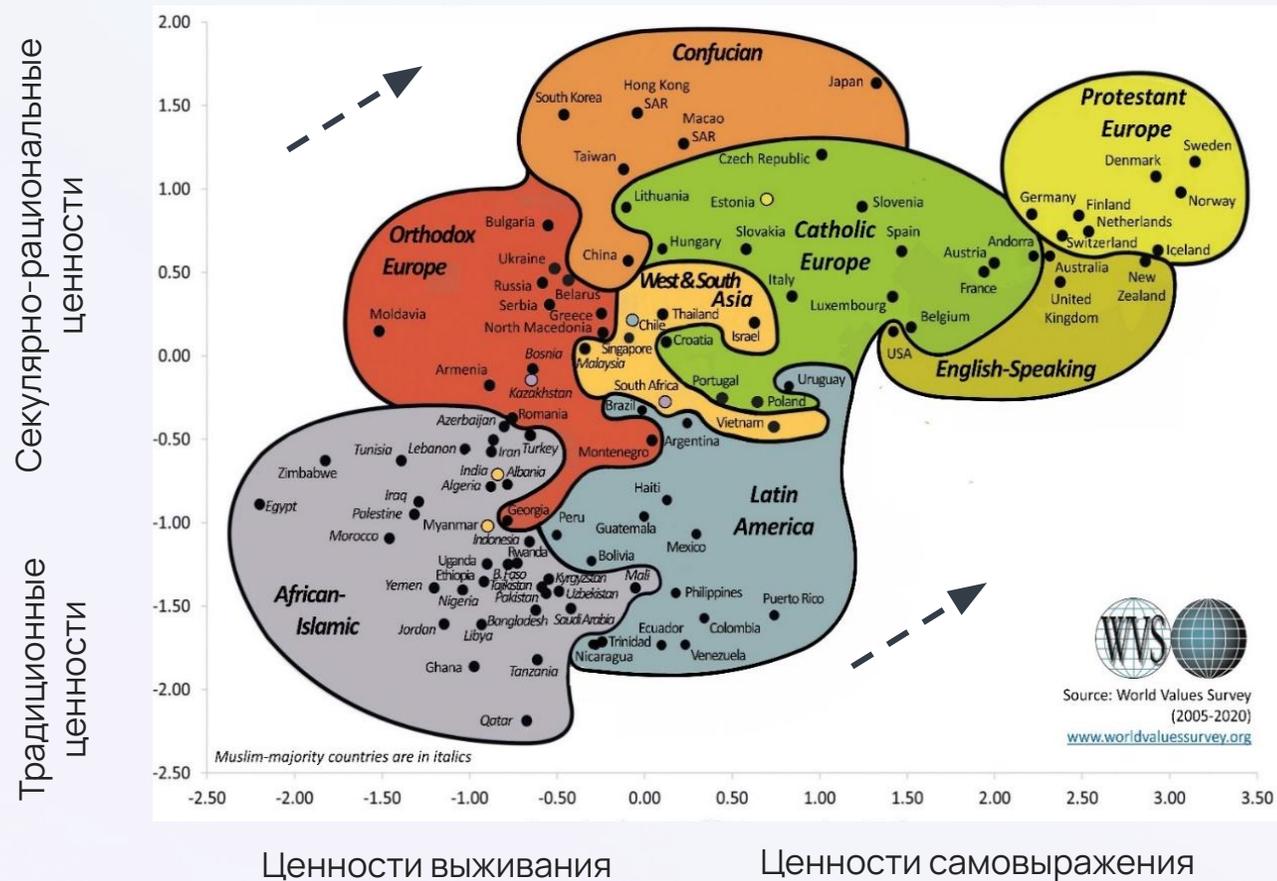
Переход на высокие темпы роста (преодоление «эффекта колеи») может достигаться при изменении определенных социокультурных характеристик путем использования «промежуточных институтов»

5. Закон разнообразия (Закон Ш.Вебера, А.Алесины)

Возможности положительного использования эффектов разнообразия зависят от качества институтов, степени демократизации, уровней человеческого и социального капиталов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСПЕШНОСТЬ ЦИВИЛИЗАЦИЙ: КАРТА Р. ИНГЛХАРТА

Всемирное исследование ценностей, 2020



ЗАКОН 1.

Существует устойчивая связь между ценностями и **ВВП на душу населения**, которая отражает спиралевидное взаимодействие культуры, экономики и политических отношений.

КАК УСТАНОВКИ РЕЛИГИЙ ОТРАЖАЮТСЯ НА ЭКОНОМИКЕ?

Макс Вебер (1905), «Протестантская этика и дух капитализма»:

- Протестантизм утверждает ценность труда, поэтому протестантская этика ведёт к экономическому процветанию
- Альтернативная гипотеза: протестанты в Германии были более образованы
- Квазиэксперимент в Швейцарии утвердил значимость религиозных ценностных установок протестантов

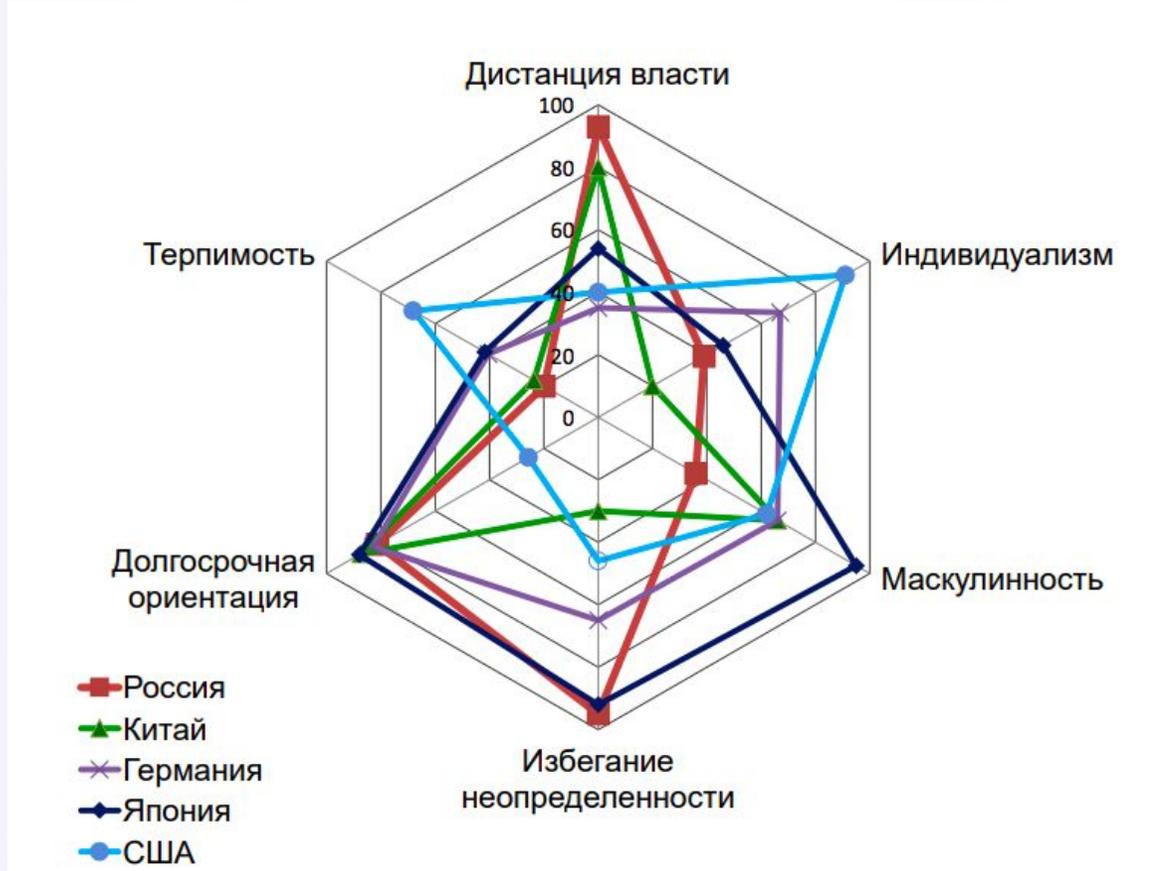


КАК УСТАНОВКИ РЕЛИГИЙ ОТРАЖАЮТСЯ НА ЭКОНОМИКЕ?

- Колоссальные экономические успехи Восточной Азии XX века объясняются внутренним изменением конфуцианства: исчезновением «мандаринского» его варианта
- Традиционный иудаизм затормозил экономическое развитие населения при переходе в Новое время и был реформирован
- Католическое экономическое чудо 90-х годов: после Второго Ватиканского Собора католичество даёт установки на более энергичное и результативное экономическое поведение
- Возможно ли православное, исламское, буддистское экономическое чудо?

[Л.Харрисон: Евреи, конфуцианцы и протестанты.
Культурный капитал и конец мультикультурализма, 2016;
М. Снеговая, 2011]

КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ ФАКТОРОВ: МЕТОДИКА Г. ХОФСТЕДЕ



ЗАКОН 2.

Культура может влиять **на конкурентные специализации** нации (, склонность к инновациям, предпринимательской деятельности, мобилизационным методам хозяйствования, темпы роста, массовому стандартизированному производству, сервисной деятельности и т.д.).

Источник: Hofstede (2001)

ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ



Степень, с которой наделённые относительно меньшей властью члены общества или организации ожидают и допускают неравномерность распределения власти

Низкий

Высокий

- ✓ Возможность проведения преобразований «снизу»
- ✓ Высокая инновационность и инициативность

- ✓ Реализация мобилизационных проектов, требующих высокой дисциплинированности и концентрации усилий

Развитие цифровой экономики, уберизация может приводить к снижению дистанции власти.

КОЛЛЕКТИВИЗМ-ИНДИВИДУАЛИЗМ



Индивидуализм характерен для сообществ, где каждый заботится только о себе и своих ближайших родственниках

В **коллективистских** обществах люди с самого рождения включены в сильные и сплоченные группы

Коллективизм

Индивидуализм

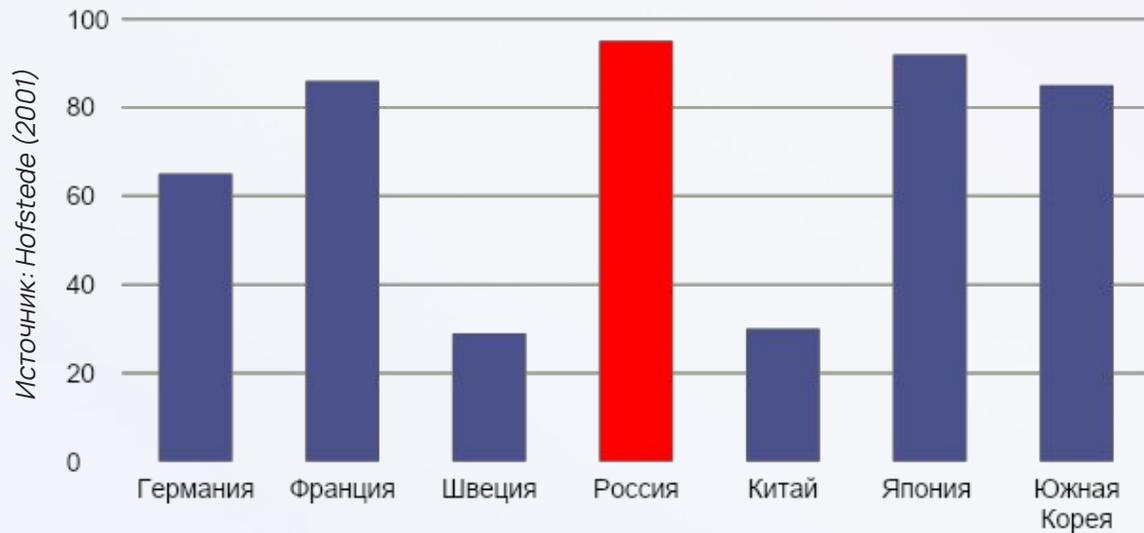
✓ Сравнительная эффективность в инкрементных инновациях

! **Но:** без обобщенного доверия рост ограничен (необходимы хорошо работающие институты)

✓ Сравнительная эффективность в радикальных инновациях

✓ Стимулирование экономической динамики

ИЗБЕГАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ



Степень, с которой принадлежащие к одной культуре люди боятся неопределенных и неизвестных ситуаций

Низкий

Высокий

- ✓ Положительное отношение к изменениям, новому, инновациям
- ✓ Высокий уровень предпринимательской активности

- ✓ Готовность действовать в рамках заданных программ в течение длительного периода
- ✓ Сравнительно эффективны в реализации задач, предполагающих низкую степень риска

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

ЗАКОН 3. Существует положительная причинно-следственная связь между уровнем **обобщенного доверия** и ВВП на душу населения.

Прирост ВВП на душу населения при уровне доверия, как в Швеции:



Уровень доверия в России и Швеции (2017-2020 гг.)



Источник: Algan, Cahuc (2010)

Источник: VWS, 2017-2020

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ПОРТРЕТ РЕГИОНОВ РОССИИ – 2016

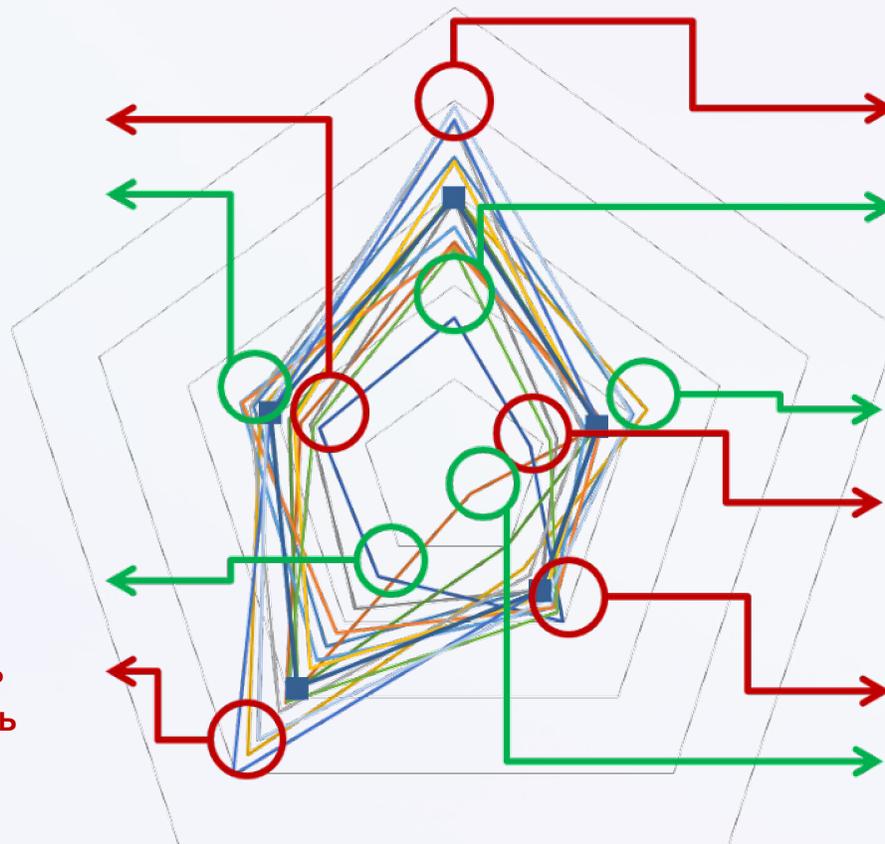
ГОМОГЕННАЯ ВЫБОРКА РЕСПОНДЕНТОВ

ДОЛГОСРОЧНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

- Республика Адыгея
- Свердловская область
- Томская область

ИЗБЕГАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

- Республика Дагестан
- Архангельская область
- Нижегородская область
- Республика Коми



ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ

- Республика Коми
- Архангельская область
- Хабаровский край
- Республика Дагестан

ИНДИВИДУАЛИЗМ

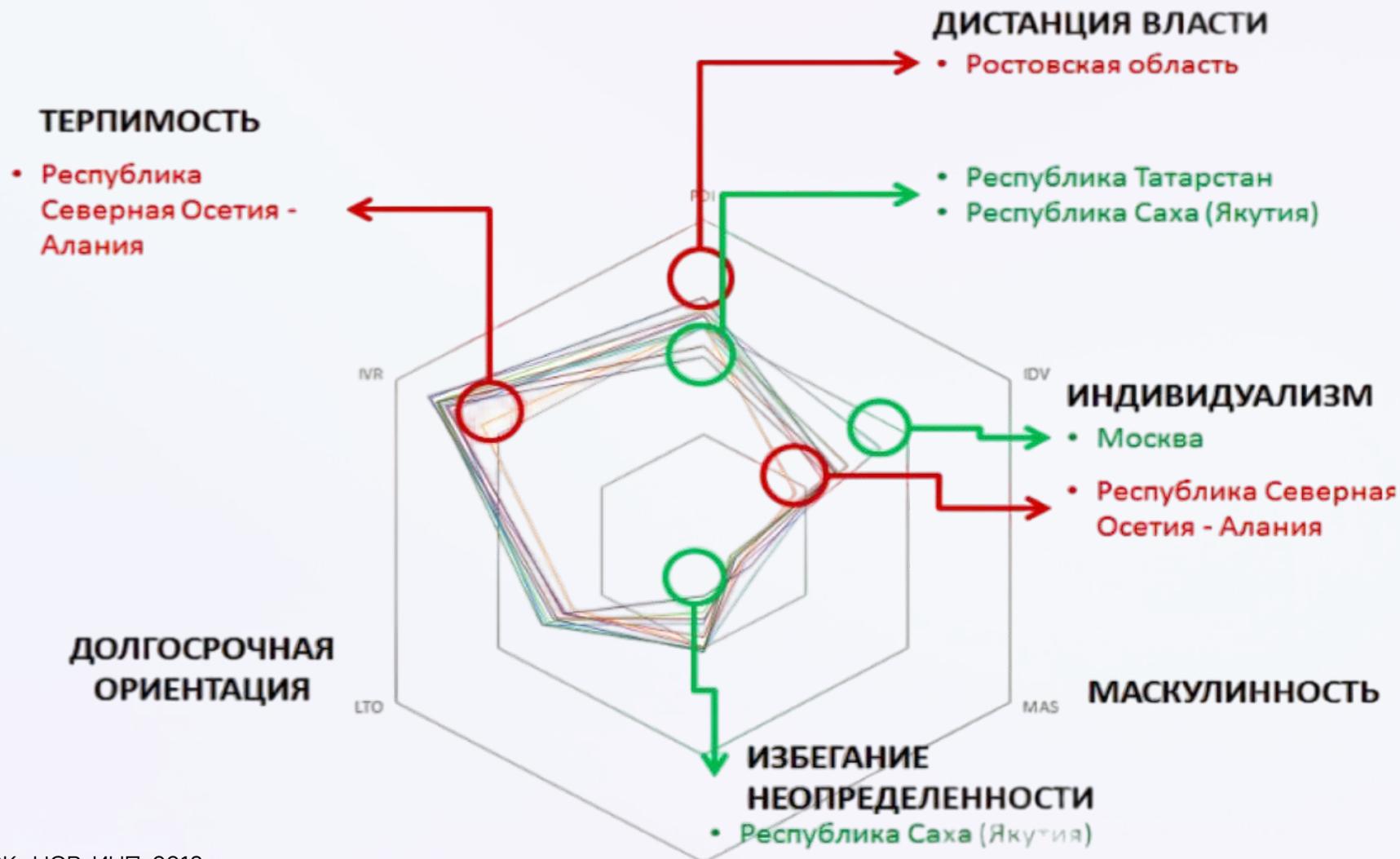
- Нижегородская область
- Республика Коми
- Краснодарский край
- Республика Дагестан

ФЕМИННОСТЬ

- Республика Дагестан
- Республика Адыгея
- Ленинградская область

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ПОРТРЕТ РЕГИОНОВ РОССИИ – 2018

РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ ВЫБОРКА РЕСПОНДЕНТОВ



Источник: Исследование РВК, ЦСР, ИНП, 2018

ДВА ЯДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ СТРАНЫ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ*

1) «СКООРДИНИРОВАННАЯ РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА»:

- федерализм с дифференцированной ролью государства
- развитие налоговой демократии (селективные налоги)
- расширение инициативного бюджетирования

2) «КАПИТАЛИЗМ СТЕЙКХОЛДЕРОВ»

- расширение роли независимых директоров в корпоративном управлении
- поощрение разнообразных организаций саморегулирования
- развитие сетевых взаимодействий (прежде всего, платформенных)

3) КОНСЕНСУСНАЯ ДЕМОКРАТИЯ:

- формирование приоритетности процедур достижения консенсуса по сравнению с голосованием
- поощрение различных видов медиации

**из доклада В.М.Полтеровича «Закат общества конкуренции и коллаборативное преимущество», 21 января 2023 г., НКС ООН РАН*

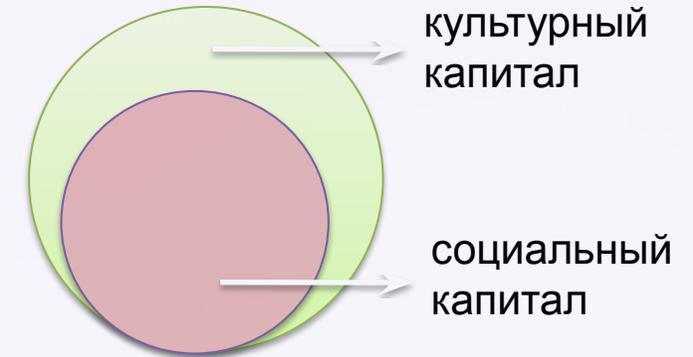
Пороговое условие эффективности – культурная трансформация

«ЗД-КУЛЬТУРА» КАК УСЛОВИЕ КОНСОЛИДАЦИИ

- 1 **Д**олгосрочный взгляд
- 2 **Д**оверие большинству людей
- 3 **Д**оговороспособность

КУЛЬТУРА КАК КАПИТАЛ

Социальный капитал
(нормы доверия и кооперации)
может рассматриваться как **часть культурного капитала**



Социальный и культурный капиталы по критериям Р. Солоу

[Solow, 1995; Guiso et al., 2011; Никишина, 2016]

1. Измеримость

- Методики оценки социокультурных факторов.

2. Инвестиции и амортизация

- Корпоративная культура как пример инвестиций в культурный капитал

3. Экономические эффекты

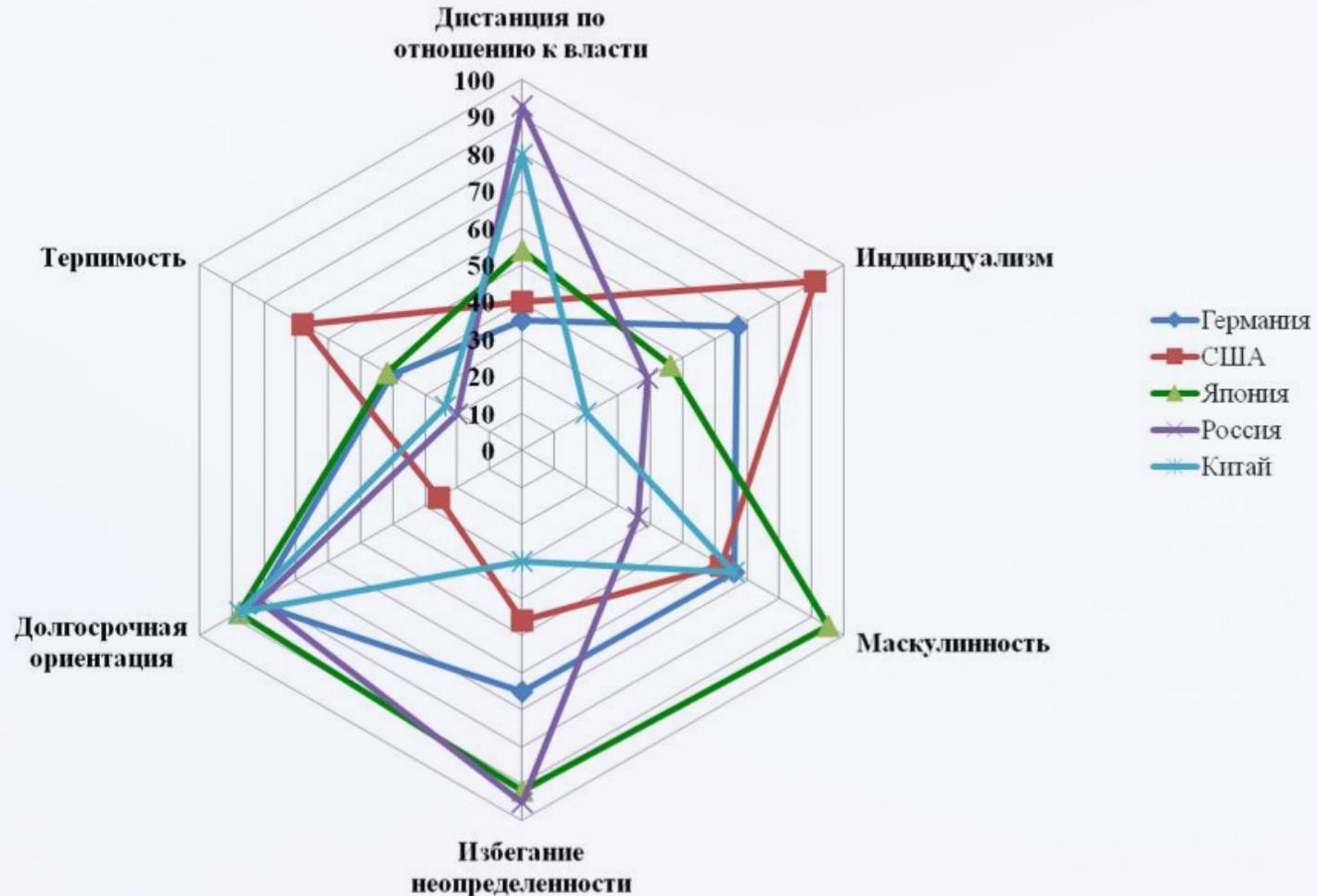
- Использование конкурентных преимуществ, обусловленных культурой
- Использование эффектов, связанных со снижением неопределенности и транзакционных издержек
- Увеличение эффективности работы формальных институтов за счет сонаправленности действия культурной нормы и формального института.

ПРИМЕР 1. МУЛЬТИНАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ: КАК РАБОТАТЬ С РАЗНООБРАЗИЕМ? (1)

Постановка проблемы: мультинациональная компания с офисами в пяти странах. Универсальные методы управления не работают. Что делать?

Шаг 1. Диагностика

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



ПРИМЕР 1. МУЛЬТИНАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ: КАК РАБОТАТЬ С РАЗНООБРАЗИЕМ? (3)

Шаг 3. Институциональное проектирование:

- Гармонизация формальных институтов и культуры
 - **Индивидуальные бонусы** для сотрудников будут более эффективны в США и Германии. В России и Китае предпочтительны бонусы за командную работу в однородных группах;
 - **Гибкий график работы** предпочтителен для русских, немцев и японцев, фиксированный – для китайцев и американцев.
- Проектирование формальных институтов / форматов взаимодействия с учетом культуры

✓ Наиболее вероятная **бесконфликтная** работа:
•Германия – Япония

✓ Наиболее **эффективное** групповое взаимодействие:
•США – Германия

✓ Возможны **сложности** при совместной работе:
•Япония – Россия
•Япония – Китай

✓ Наиболее вероятные линии **конфликтных** ситуаций в коллективе:
•США – Россия
•США – Китай
•США – Япония
•Китай – Германия

ПРИМЕР 2. КОМПАНИЯ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ: ПОЧЕМУ СХОДНЫЕ МЕТОДЫ НЕ РАБОТАЮТ? (1)

Постановка проблемы: компания российского происхождения имеет предприятия в нескольких регионах, занимается инновационным развитием. Но универсальные подходы в управлении даже внутри одного предприятия дают разные результаты. В чём дело?

Шаг 1. Диагностика специфики доверия

		Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3
Уровень групп компаний	Топ-менеджмент			
	Производственные службы			
Уровень предприятий	Общие службы			

Вертикальное доверие снизу (сотрудников к действиям и решениям руководства)
 Вертикальное доверие сверху (оценка сотрудниками того, насколько им доверяет руководство)
 Горизонтальное доверие

Высокий уровень доверия
 Низкий уровень доверия
 Разногласия относительно уровня доверия

ПРИМЕР 2. КОМПАНИЯ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ: ПОЧЕМУ СХОДНЫЕ МЕТОДЫ НЕ РАБОТАЮТ? (2)

Шаг 2. Анализ культурных характеристик

Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3
<u>Взаимное недоверие</u>	<u>Взаимное доверие</u>	<u>«Руководство нам доверяет, а мы ему - нет»</u>
предпосылки к «отлыниванию» - блокировка изменений из-за боязни совершить ошибку		предпосылки к недобросовестному поведению («вымогательство» - использование служебного положения)
ДИАГНОСТИКА СИТУАЦИИ		
Излишняя регламентация	Благополучная ситуация	Недостаточный контроль

Шаг 3. Проработка формальных правил вместе с HR компании.

ККК-МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ КУЛЬТУРНОГО КОДА КОМПАНИИ

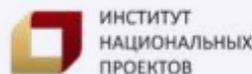
НОВАЯ МЕТОДИКА ИНСТИТУТА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ



Культура определяет **конкурентные преимущества** и **барьеры**.

ДОПОЛНЕНИЕ: СВЕЖИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ (!)

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ



Noödomе



CLUBFIRST

Цель исследования: выявление роли доверия и социального капитала в деятельности российского бизнеса

Методы исследования

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

факторов выбора бизнесом контрагентов, включая анализ международных и российских аналитических отчетов и научных статей

ГЛУБИННЫЕ ИНТЕРВЬЮ

с выпускниками Московской школы управления «СКОЛКОВО»

КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ОПРОС

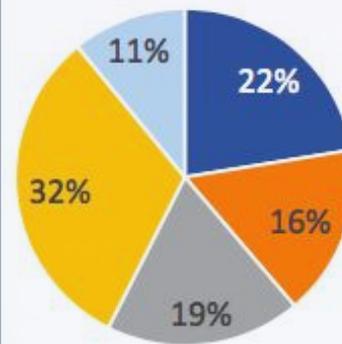
348 представителей бизнеса из 26 отраслей, из них 136 топ-менеджеров и 133 владельца компаний

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

корреляционный анализ (Пирсона, хи-квадрат), анализ t-средних, однофакторный дисперсионный анализ, кластерный анализ

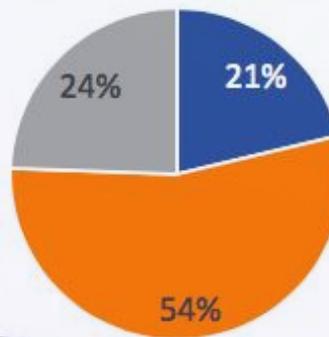
Характеристики выборки

Размер компаний



- Микропредприятия
- Малые предприятия
- Средние предприятия
- Крупные предприятия
- Сверхкрупные предприятия

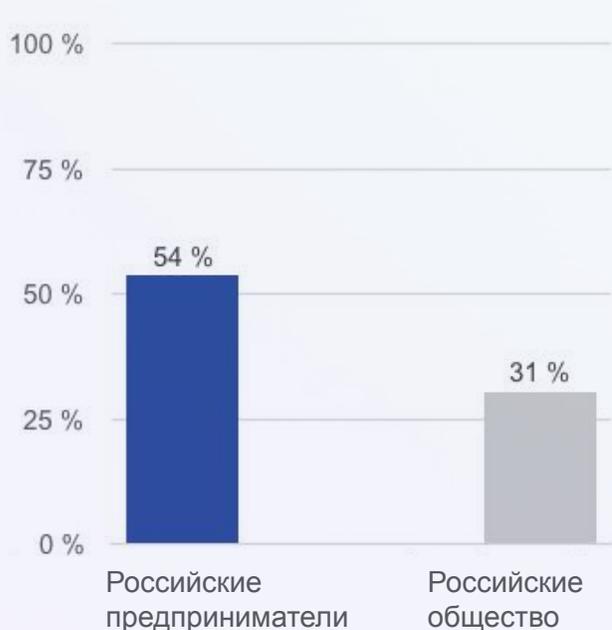
Основные клиенты



- Физические лица
- Юридические лица
- И те, и другие

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ДОВЕРЯЮТ ДРУГИМ

Доверие российских предпринимателей
незнакомым людям **в 1,7 раза** выше, чем у
россиян в целом



* Представлены суммы ответов «Скорее доверяю» и «Полностью доверяю» на вопрос о доверии незнакомым людям

Источник: ИНП, СКОЛКОВО и др., 2023; РВК, ИНП, 2020

Российские предприниматели доверяют своим
контрагентам



* Представлены суммы ответов «Скорее доверяю» и «Полностью доверяю» на вопрос «Оцените, пожалуйста, в какой степени вы доверяете...»

Источник: ИНП, СКОЛКОВО и др., 2023

Уровень доверия контрагентам
практически не изменился с 2007 г.



* Представлены суммы ответов «Можно доверять» и «Скорее можно доверять» на вопрос о доверии другим предпринимателям из своего города (в связи с выполнении ими своих обязательств)

Источник: Яковлев, Фрай, 2007

Среди российских предпринимателей не только более высокий уровень обобщенного доверия (по сравнению с российским обществом в целом), но и высокие показатели доверия контрагентам и другим предпринимателям

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РОЛИ ДОВЕРИЯ И СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

1. В ходе становления и развития рыночных институтов в России в предпринимательской среде сформировался **высокий уровень доверия, значительно превышающий среднероссийские показатели.**
2. Регулярное личное **взаимодействие с региональными органами власти** иногда является для российского бизнеса **заменителем судебной системы, формирующим доверие друг к другу.**
3. **Установление межличностного доверия** (прохождение фильтра «свой-чужой») – **один из ключевых факторов** для начала взаимодействия.
4. **Высокие уровни доверия** не влияют на издержки заключения контракта, но **снижают издержки принуждения** к его выполнению и **повышают гибкость его условий.**

- 5. Бизнес-сообщества могут быть альтернативным государственным институтам арбитром** – однако пока они воспринимаются таким образом редко.
- 6. Внешние шоки и принципиально выросший уровень неопределенности приводят к росту спроса** не только на рыночные, но и на более сложные формы взаимодействия (партнерства и др.).
- 7. Существует четыре варианта обеспечения защиты сделок:**
- 1) «Полагаюсь на юристов»
 - 2) «Меняю партнера»
 - 3) «Полагаюсь на чиновников»
 - 4) «Полагаюсь на сообщество предпринимателей».

СПАСИБО

ЗА ВНИМАНИЕ!