

Институт экономики  
Российской академии наук

---

В.Ю. Музыкачук

КУЛЬТУРА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
СИСТЕМЕ КООРДИНАТ

Москва  
Институт экономики РАН  
2023

**Музычук В.Ю.** Культура в экономической системе координат (препринт). – М: Институт экономики РАН, 2023. – 48 с.

В докладе предпринята попытка обобщения существующих подходов к рассмотрению взаимосвязи культуры и экономики. С одной стороны, речь идет о влиянии культуры на экономику как систему жизнеобеспечения, т.е. о роли культурных факторов в экономическом развитии и обеспечении устойчивого экономического роста. С другой – в работе уделяется внимание фактору культуры в контексте экономической науки и его отражению в отдельных направлениях экономической мысли (институциональная экономика, поведенческая экономика, экономика развития и др.): 1) культура как объяснение остаточных явлений; 2) культура как ограничение экономического поведения; 3) культура как предпочтения экономических агентов. Наконец, речь идет и об экономике культуры как самостоятельном направлении экономической науки, в рамках которого изучаются экономические проблемы сферы культуры, ответственной за приобщение к культурным ценностям широких слоев населения и совершенствование культурной составляющей человеческого потенциала в целом. Обосновывается необходимость включения культуры в современные экономические исследования, поскольку она через систему ценностей не только оказывает влияние на экономическое поведение и выбор хозяйствующих субъектов, но и определяет качество институтов, формируя тем самым векторы развития современной системы общественного устройства.

**Ключевые слова:** взаимосвязь культуры и экономики, экономика культуры, социокультурные основания экономического развития, этика и экономика, социокультурные факторы экономики, нравственный императив экономического развития, культурная составляющая человеческого потенциала.

**Классификация JEL:** A11, A12, A13, B15, B25, B5, Z1.

**Muzychuk V.** Culture in the economic coordinate system (preprint). – М: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 2023. – 48 p.

The paper attempts to summarize existing approaches to the consideration of the interaction between culture and economy. On the one hand, we are talking about the impact of culture on the economy as a life support system, i.e. the role of cultural factors in economic development and sustainable economic growth. On the other hand, the paper focuses on the factor of culture in the context of economic science and its reflection in certain areas of economic thought (institutional economics, behavioral economics, development economics, etc.): 1) culture as an explanation of residual phenomena; 2) culture as a constraint on economic behavior; 3) culture as the preferences of economic agents. Finally, it is also about the cultural economics as an independent branch of economic science, which studies the economic problems of the arts and culture, responsible for cultural participation and consumption and the improvement of the cultural component of human potential in general. The paper justifies the need to include culture in contemporary economic research, as it not only affects the economic behavior and choice of economic actors, but also determines the quality of institutions, thereby forming the vectors of the social fabric transformation.

**Keywords:** interaction of culture and economy, cultural economics, socio-cultural foundations of economic development, ethics and economy, socio-cultural factors of economy, moral imperative of economic development, cultural component of human potential.

**JEL Classification:** A11, A12, A13, B15, B25, B5, Z1.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение .....	4
Глава 1. Исторические предпосылки .....	9
Глава 2. Взаимосвязь культуры и экономики: палитра подходов .....	13
Глава 3. Культура в рамках количественных исследований.....	22
Глава 4. Экономика культуры.....	33
Глава 5. Этика и экономика.....	38
Заключение .....	41
Литература .....	44

## ВВЕДЕНИЕ

Заглядывая в будущее, мы неизбежно  
возвращаемся к фундаментальным  
проблемам духовности.

Д.С. Львов

Культура относительно недавно (с последней декады XX в.) попала в поле зрения профессиональных экономистов в отличие от представителей других общественных наук (социологии, политологии, философии и др.), которые не предпринимали таких жестких попыток дистанцироваться от нее<sup>1</sup>. Исследователи признают, что «когда экономисты начинают изучать культуру, они ступают на методологическое минное поле» (Бёгельсдаик, Маселанд, 2016. С. 383). С одной стороны, это было обусловлено тем, что ключевой вопрос экономики — как эффективно распределять ограниченные ресурсы в целях удовлетворения неограниченных потребностей человека — был связан исключительно с материальным производством, в то время как культура ассоциировалась с духовными (нематериальными) характеристиками общественного устройства. С другой — дистанцирование от культуры (особенно со 2-й половины XX в.) было связано с усилением позиций *mainstream* в экономической науке с его акцентом на методологическом индивидуализме и рациональном поведении, а также на активном использовании математического аппарата, что не требовало глубокого погружения в социокультурный контент исследования. Как отмечают иссле-

---

1. За исключением *экономики культуры* (*cultural economics*), связанной с экономическим анализом культурной деятельности, которая оформилась в самостоятельное направление экономической науки с 70-х гг. XX в. после опубликования известного труда У. Баумоля и У. Боуэна «Исполнительские искусства: экономическая дилемма» (1966 г.) (см. гл. 4).

дователи, «до недавнего времени существовал консенсус среди экономистов по поводу того, что культура и ее экономические последствия должны быть исключены из экономического анализа. Превалирующей была точка зрения, согласно которой культурные ценности людей относились к области предпочтений, и экономистам следовало воздерживаться от попытки понять формирование предпочтений. Культура была оставлена социологам и антропологам» (Roland, 2015. P. 1).

Между тем экономика не может быть сведена исключительно к достижению материального благосостояния людей, причем любой ценой. В уже ставшем хрестоматийным определении экономической науки Л. Роббинса, согласно которому, «это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление» (Роббинс, 1993. С. 18), речь идет о выборе человека, при котором «распределение его времени и ресурсов зависит от его системы потребностей» (там же. С. 16). Поскольку говорится о поведении и выборе человека, который живет в определенных социокультурных условиях, то в реальной жизни невозможно абстрагироваться от культуры и ее влияния, в том числе на принятие экономических решений. Не менее важен тот факт, что человек создает институты, качество и функциональность которых определяют экономику как систему жизнеобеспечения, а значит, ее параметры также задаются культурной компонентой. «Способность создавать и эффективно управлять определенными институтами является сама по себе культурным феноменом» (Фукуяма, 2004. С. 32).

Для понимания взаимосвязи между культурой и экономикой имеет значение направление воздействия — культуры на экономику и/или экономики на культуру. «Все работы по культуре и экономике сталкиваются с проблемой, что причинно-следственная связь, *скорее всего* (курсив мой. — В.М.), действует в обе стороны — от культуры к экономике и от экономики к культуре» (Guiso, Sapienza, Zingales, 2006. P. 24). В большинстве своем исследователи единодушны в том, что культура влияет на экономическое поведение через нормы, ценности, традиции и т.п., укоренившиеся в том или ином обществе. Так, П. Димаджио убежден, что «экономические процессы имеют непреодолимую культурную составляющую. Серьезное отношение

к культуре может не только обогатить наше понимание экономических явлений, но и помочь нам лучше их объяснить» (*DiMaggio*, 1994. Р. 27). Однако это влияние признается с определенной оговоркой: «Культура влияет на экономическое развитие, но не детерминирует его» (*Аузан и др.*, 2020. С. 85). При этом зачастую экономисты склонны полагать, что можно внести в культуру определенные изменения извне, с тем чтобы выйти на «нужные» темпы и/или масштабы экономического развития: «...как провести изменение культуры, сохранив силу страны, идентичность нации, уникальность ее истории, и получить значительный экономический результат?» (*Аузан*, 2022. С. 118). Это тонкое «подкручивание» предполагается осуществлять за счет определенных институциональных изменений, которые способны оказать «нужное» реформаторам воздействие на культуру: «отсюда, однако, не следует, что на нее (культуру. — В.М.) нельзя воздействовать, ускоряя ее развитие»; «Реформатор обязан принимать во внимание гражданскую культуру, но при этом должен формировать промежуточные институты, способные влиять на нее так, чтобы обеспечить возможность дальнейшего институционального развития» (*Полтерович*, 2016. С. 2, 5). Однако эмпирические исследования демонстрируют не столько прямое воздействие на культуру в целях достижения определенных параметров экономического развития, сколько реализацию таких институциональных изменений, которые согласуются с существующей культурной традицией или встраиваются в нее.

Следует отметить, что за последнюю четверть века вышли десятки научных трудов, включая монографии (написанные профессиональными экономистами и опубликованные в уважаемых научных издательствах), посвященных изучению взаимосвязи культуры и экономики<sup>2</sup>, что свидетельствует о возрастании исследовательского интереса, причем междисциплинарного, к этой тематике. В отдельных работах этот интерес был назван «культурным поворотом» (*cultural turn*) экономической науки, произошедшим в конце XX в. и обусловленным определенной восприимчивостью к культур-

---

2. Зарубежные исследования: (*De Jong*, 2009); (*Jackson*, 2009); (*Beugelsdijk, Maseland*, 2011 (на рус. яз. (*Бёгельсдаijk, Маселанд*, 2016))); (*Cultural Values...*, 2020) и др. Отечественные исследования: (*Истоки...*, 2011); (*Минервин*, 2011); (*Аузан*, 2022) и др.

ным идеям со стороны неортодоксальной экономической теории (Jackson, 2009; Culture and Economy after the Cultural Turn, 1999).

В настоящем докладе предпринята попытка продемонстрировать панорамность и многоаспектность подходов, связанных с взаимодействием культуры и экономики в системе общественного устройства. Речь идет именно о включенности культуры в экономический контекст: о тех основных сюжетах, в рамках которых экономисты сталкиваются с культурными факторами, культурными ценностями и/или культурными благами при интерпретации экономических явлений и/или оценке хозяйственных процессов. При этом автор отдает себе отчет в том, что культура сама по себе гораздо шире, чем экономика, а последняя, в свою очередь, не сводится исключительно к рыночному механизму.

Основной целью доклада является обобщение и осмысление основных подходов к исследованию взаимодействия культуры и экономики, а также привлечение внимания экономического сообщества к данной проблематике. Поиск «точки сборки», объединяющей исследовательский интерес к указанной теме, обусловлен, с одной стороны, необходимостью преодоления ограниченности экономической теории *mainstream*, а с другой – расширением социокультурного инструментария экономической науки и активизацией междисциплинарных исследований в целом.

С одной стороны, в докладе речь идет о влиянии культуры на экономику как систему жизнеобеспечения, т.е. о роли культурных факторов в экономическом развитии и обеспечении устойчивого экономического роста. С другой – в работе уделяется внимание фактору культуры в контексте экономической науки и его отражению в отдельных направлениях экономической мысли (институциональная экономика, поведенческая экономика, экономика развития и др.): 1) культура как объяснение остаточных явлений; 2) культура как ограничение экономического поведения; 3) культура как предпочтения экономических агентов. Кроме того, отдельного внимания заслуживает экономика культуры как самостоятельное направление экономической науки, в рамках которого изучаются экономические проблемы сферы культуры, ответственной за приобщение к культурным ценностям широких слоев населения и совершенствование культурной составляющей человеческого потенциала в целом.

Наконец, возвращение этики как в экономический дискурс, так и в экономическую практику в целом является еще одним сюжетом, где пересекаются культура и экономика. В докладе обосновывается необходимость включения культуры в современные экономические исследования, поскольку культура через систему норм, ценностей и убеждений не только оказывает влияние на экономическое поведение и выбор хозяйствующих субъектов, но и определяет качество институтов, формируя тем самым векторы развития современной системы общественного устройства.



## ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Следует отметить, что подход, в рамках которого произошло дистанцирование экономики от культуры, был заложен еще в эпоху Просвещения (XVII–XVIII вв.), ознаменовавшуюся бурным развитием научной мысли, когда рационализм и эмпиризм стали главенствовать в естественных и гуманитарных науках, а все чувственные, эмоциональные, а значит, и иррациональные попытки объяснения физического мира либо человеческого поведения стали классифицироваться как ненаучные. Современная экономическая мысль старается подражать естественным наукам, а «возросшее доверие к математике и эконометрике подтвердило стремление достичь научной строгости и держаться на расстоянии от «ненаучных» гуманитарных наук» (Jackson, 2009. P. 3).

Основы академической работы в области естественных и социально-гуманитарных наук также были заложены в эпоху Просвещения, причем с акцентом на некие универсальные методы, базирующиеся на рационализме, натурализме и эмпиризме. В результате к естественным и социально-гуманитарным наукам стали применяться одни и те же подходы. Между тем критики Просвещения оспаривали не его цели, а исключительно средства их достижения. В частности, следует отметить вклад итальянского философа Джамбаттисты Вико, который в своем главном труде «Основания новой науки» (1724–1744 г.) подчеркивал некорректность применения одних и тех же методов в естественных и социально-гуманитарных науках. Естественные науки изучают природу

физического мира, а социально-гуманитарные науки — человека и общество. Если натурализм, эмпиризм и рационализм приемлемы для естественных наук, то для понимания человека и общества нужны способности к интерпретации человеческого поведения. Только через личный опыт и/или сопереживание опыту других можно понять человеческое поведение и социальные отношения. Причем для исследования обществ прошлого необходимо понимать идеи, цели и социальные отношения того периода. Вико подчеркивал, что невозможно подходить к пониманию обществ прошлого мерками современности (*ibid.* Pp. 5–7).

Экономисты практически единодушны в том, что М. Вебер положил начало обсуждению проблематики взаимоотношений между культурой и экономикой. В его известной работе «Протестантская этика и дух капитализма» (1905 г.) успех экономического развития капитализма связывается с этической системой протестантизма. И если сейчас имя М. Вебера больше ассоциируется с экономической социологией, это отнюдь не умаляет его заслуг в экономической науке. «Если Вебер работал в традиции, в которой то, что мы сейчас называем культурой, было неотъемлемой частью объекта экономического анализа, какие у нас есть основания называть его отцом-основателем культурной экономики? Что отличало «Протестантскую этику» от «Богатства народов» или «Капитала»? Ответ на этот вопрос таков: контекст. Когда Смит писал, социальные и культурные факторы были естественной частью экономики — если, конечно, такая четко разграниченная область уже существовала. Во время написания знаменитого эссе Вебера возникла новая интерпретация экономики, которая поместила культуру за пределы объекта экономического анализа. Поскольку теперь существовало четко разграниченное поле «экономики», частью которого культура не являлась, впервые стало иметь смысл прямо говорить о связи между культурой и экономикой. До этого мысль о том, что культура и экономика — это две разные вещи, не приходила в голову ученым» (*De Jong*, 2009. Pp. 10–12, 15).

Тем не менее нельзя сказать, что вопросы морали, этики, культуры, нравственности до этого были за рамками рассмотрения экономистов. Обращаясь к творчеству отца-основателя экономической науки А. Смита следует вспомнить, что почти за двадцать

лет до опубликования самого известного экономического труда «Исследование о природе и причине богатства народов» (1776 г.) из-под его пера вышло не менее значимое по своей сути произведение «Теория нравственных чувств» (1759 г.), пользовавшееся у современников заслуженной популярностью. Конечно, эта работа вышла на закате эпохи сенсуалистической этики, на смену которой пришла этика утилитаризма и прагматизма, более отвечающая потребностям homo economicus периода промышленной революции. Однако Смита-экономиста нельзя отделить от Смита-моралиста, потому что он полагал, что нормы морали и нравственности занимают важное место в системе общественного устройства, а сочувствие и симпатия сближают людей, тем самым способствуя росту благосостояния общества. Смит смотрел на поведение человека не только с экономической точки зрения, но и с морально-нравственной стороны.

В трудах К. Маркса также естественным образом находит отражение проблематика культурных аспектов хозяйственной деятельности. В своих ранних произведениях «Немецкая идеология» и «Экономико-философские рукописи 1844 г.» он уделил внимание нравственным критериям экономического развития общества.

Маржиналистская революция привела к тому, что экономика стала превращаться в формализованную науку: акцент с изучения экономики как системы материального жизнеобеспечения общества в динамике сместился в сторону удовлетворения субъективных предпочтений индивидов в статике на принципах методологического индивидуализма, экономической рациональности, анализа предельных величин и использования математических методов. «Экономика стала наукой, изучающей экономизм, а не систему хозяйствования. Социальные структуры, религиозные верования или коллективные ценности лежали за пределами ее компетенции» (De Jong, 2009. P. 16).

В качестве контраргументов против абстрактного теоретизирования представителей классической политической экономии и увлечения чрезмерным эмпиризмом представителей немецкой исторической школы возник так называемый американский институционализм, один из ярчайших представителей которого Т. Веблен полагал, что необходимо «отразить в экономической теории не

только формальные модели и строгие логические схемы, но и живую жизнь во всем ее многообразии» (Нуреев, 2007. С. 73). В своем эссе «Почему экономика не является эволюционной наукой?» (1898 г.) он утверждал, что «экономический интерес проходит через всю человеческую жизнь и повсюду сопровождает процесс культурного развития» (Веблен, 2006. С. 108).

Начиная с 50-х гг. прошлого века экономическая наука все больше стала формализоваться и отходить от культуры (De Jong, 2009. Pp. 18–20). Этому есть несколько объяснений. С одной стороны, это было обусловлено усилением математического аппарата в экономической науке, начало которому было положено во время Второй мировой войны, когда возникла потребность в анализе данных, планировании логистических цепочек, а математическое моделирование успешно проявило себя в этом направлении. С другой — основной костяк исследователей, стоявших у истоков формализации экономической науки, составляли иммигранты, приехавшие в США в 30–40 гг. прошлого века. В отличие от институционалистов и представителей исторической школы, хорошо знавших особенности культурной среды, новые иммигранты были лишены этих знаний, поэтому с большей охотой переходили к использованию математических обоснований. Кроме того, формализации экономики способствовал и политический фактор. Неоклассическая экономика с акцентом на преимущества рыночного механизма, индивидуальный выбор и недоверие к государственному вмешательству в экономическую и социальную жизнь очень хорошо укладывалась в вектор политического противостояния с политэкономией коммунистического блока. «Идеологическая приверженность индивидуальной свободе и субъективному принятию решений заставляла экономистов держаться подальше от таких факторов, как культура и моральные ценности. Это были вещи, в которых индивиды должны разбираться сами, и экономистов они не касались. Возникновение этой неоклассической парадигмы предвещало падение любой роли культуры в экономике. <..> Произошло то, что формальная интерпретация экономики стала не только школой мысли в экономике, но и превратилась в определение самой экономической дисциплины» (ibid. P. 20).

## ВЗАИМОСВЯЗЬ КУЛЬТУРЫ И ЭКОНОМИКИ: ПАЛИТРА ПОДХОДОВ

Отражение взаимосвязи культуры и экономики в силу многовариантности трактовок обоих понятий напрямую зависит от оптики исследователя и тех целей, которые он перед собой ставит. В этой связи очень важно задать четкие рамки того, что подразумевается под культурой и экономикой в данной работе, а также попытаться раскрыть ту «невероятную роль культуры в созидании экономического общества» (в терминах Ф. Фукуямы).

В настоящее время в научной, публицистической и художественной литературе накоплено колоссальное количество определений культуры<sup>3</sup>. С одной стороны, это свидетельствует о том, что проблематика культуры не теряет своей актуальности. С другой – что такая ситуация не позволяет выделить основные сюжеты, связанные с ролью культуры в общественном развитии. Поэтому остановимся на трех основополагающих значениях культуры в системе общественного устройства, которые, с точки зрения автора доклада, целесообразно принимать во внимание при интерпретации экономических явлений: 1) культура как передача социального опыта; 2) культура как реализация прогностической функции; 3) культура как иной способ познания окружающего мира.

*Во-первых*, культура нужна для «очеловечивания человека». Согласно академику В.С. Степину, «культура может быть опреде-

---

3. Поисковик Google выдает 131 млн результатов на поисковый запрос «культура это...» и свыше 5,9 млрд результатов на запрос «culture is» (по состоянию на 07.02.2023 г.).

лена как система исторически развивающихся надбиологических программ человеческой жизнедеятельности (деятельности, поведения и общения), обеспечивающих воспроизводство и изменение социальной жизни во всех ее основных проявлениях». Причем «эти программы носят социальный характер. Они как бы надстраиваются над биологическими программами» (Степин, 2015. С. 33). Это определение очень согласуется с трактовкой культуры, данной Ю. Лотманом: «Совокупность всей ненаследственной информации, способов ее организации и хранения» (Лотман, 2002. С. 146). В трактовке М. Гаспарова культура выступает в качестве «науки человеческого взаимопонимания» (Гаспаров, 2001). Культура – это передача социального опыта, поэтому ее проекция на область экономических отношений выражается через несколько основных сюжетов: доверие и договороспособность, сотрудничество и кооперация, стимулы и мотивации. Сюда же относятся вопросы, связанные с религиозной и этнической принадлежностью, которые обуславливают экономическое поведение и взаимодействие контрагентов. Многие исследователи подчеркивают коллективистскую природу самой культуры, а «для любого коллектива культура не факультативное добавление к минимуму жизненных условий, а неперемное положение, без которого бытие его невозможно» (Лотман, 2002. С. 144).

*Во-вторых*, культура важна для воспроизводства индивидуумов, занятых творческим трудом и реализующих прогностическую функцию. Речь идет о креативном классе (в терминах Р. Флориды), который реализует «программы, адресованные будущему» (в терминах В.С. Степина). Ю. Лотман подчеркивает, что «рассматривая историю человечества, мы не без удивления убеждаемся в том, что как далеко бы мы ни углублялись в прошлое, на всем доступном нам пространстве, наряду с непосредственным производством, человечество выделяет силы для искусства, теоретической мысли, познания и самопознания. При этом для подобной деятельности выделяются не те, кто не способен к чему-либо лучшему, не непригодные и отверженные члены общества, а люди наиболее способные, активные, наделенные и гением, и желанием общественного добра» (там же. С. 143–144). Культура – это не только сохранение ценностей и традиций, это и взгляд в будущее через прозрение и готовность воплотить новое знание в инновациях. «Непрерывный поток креа-

тивности нельзя воспринимать как нечто само собой разумеющееся. Он не возобновляется автоматически, но требует постоянного внимания и инвестиций в экономические и социальные формы, поддерживающие творческий импульс» (Флорида, 2007. С. 49).

В-третьих, культура и искусство представляют собой иной способ познания окружающего мира. Для формирования полноценной картины мира рациональность науки с ее системным мышлением следует дополнить искусством с его палитрой художественных образов. Эмоциональные и иррациональные особенности человека формируются под воздействием культуры, что, в свою очередь, влияет на мотивацию экономических агентов, опровергая тем самым доминанту рациональности и прагматизма при принятии экономических решений. «Они (экономисты. — В.М.) могут приблизиться к реальному миру, используя идеи живописи, музыки и литературы, а в более узкой сфере социальных наук — взаимодействуя с другими дисциплинами, такими как психология, социология, политика и история. Такое сотрудничество расширит представление экономики о том, что является важным и истинным в человеческой жизни, не теряя при этом остроты своего особого угла зрения. Эти исследования должны быть частью образования экономиста, потому что они предлагают обоснованные способы видения мира, которые лежат вне рамок *mainstream* в экономике» (Skidelsky, 2020).

С практической точки зрения культура в исследованиях экономистов определяется как «обычные убеждения (*beliefs*) и ценности (*values*), которые этнические, религиозные и социальные группы передают практически без изменений из поколения в поколение» (Guiso, Sapienza, Zingales, 2006. P. 23). В этом определении сознательно сужается трактовка культуры, с тем чтобы выявить причинно-следственные связи между ней и экономическими результатами. Причем «убеждения относятся к ожиданиям относительно природных явлений и поведения людей или реакции на поведение других людей. Ценности — это то, что придает смысл жизни человека, и то, что считается важным в жизни» (Roland, 2015. P. 2). И с таким подходом согласны почти все исследователи, занимающиеся данной проблематикой. Некоторые из них полагают, что культура является посредником между экономикой и политикой (Cultural Values in Political Economy, 2020).



Если же говорить об экономике, то общепринято выделять два взгляда на нее: 1) как предмет, изучающий экономические отношения; 2) как метод, используемый в экономическом анализе. Согласно К. Поланьи, с конца XIX в. существовало два основных течения в экономической науке: 1) содержательная традиция, сосредоточенная на изучении системы организации хозяйственной жизни — тех сегментов общественного устройства, которые связаны с производством, распространением и потреблением различных товаров и услуг; 2) формальная дисциплина, фокусирующаяся на предельном анализе индивидуальных выборов, т.е. экономика в смысле экономии, экономности (тратить меньше, снижать расходы, взвешивать затраты и выгоды и максимизировать субъективную полезность и т.д.). Ярким примером различий в целях и задачах экономической науки стал *Methodenstreit* (спор о методе) — дебаты между Г. Шмоллером (немецкая историческая школа) и К. Менгером (австрийская школа). Если в первом случае культура отчасти проявляется в виде исторических особенностей экономических отношений, то во втором — она не просматривается вообще (Бёгельсдайт, Маселанд, 2016. С. 52–53). По мнению Р. Маселанда, история экономической мысли в отношении взаимосвязи культуры и экономики напрямую связана с судьбой содержательной ветви последней (в отличие от ее формализованной версии) (De Jong, 2009. P. 22).

Следует еще раз подчеркнуть, что в исследованиях экономистов культура выступает не в широком социокультурном контексте, а в узкопрофессиональном ключе: как она отражается на экономическом развитии, экономических отношениях, экономическом поведении и т.д. «Эмпирические исследования значимости культуры для результатов экономической деятельности — относительно новая разновидность экономической науки. До настоящего времени цель большинства работ по экономике и культуре заключалась в том, чтобы в принципе продемонстрировать значимость культуры» (Алесина, Джулиано, 2016. Ч. I. С. 85). В настоящее время исследователи пытаются лучше понять механизмы, посредством которых культурные параметры определяют экономический выбор и даже влияют на скорость развития и благосостояние наций. Причем для экономиста важно сначала продемонстрировать прямое влияние



культуры на ожидания и предпочтения, а затем уже доказать, как они влияют на экономические результаты.

В своих исследованиях экономисты выделяют три основных подхода к объяснению взаимосвязи культуры и экономики: 1) культура как объяснение остаточных явлений; 2) культура как ограничение экономического поведения; 3) культура как предпочтения экономических агентов (*De Jong*, 2009. Рр. 32–39).

*К культуре как объяснению остаточных явлений* экономисты стали прибегать при невозможности обоснования расхождений между теоретическими ожиданиями и реальными фактами: «...и началось обращение к фактору культуры, как к тому фактору, который надо включить в расчеты и исследования. Этот третий неисследованный фактор должен превратиться в часть экономических формул» (*Аузан*, 2022. С. 20). Например, отсутствие прогресса в экономическом развитии отдельных стран и регионов стали объяснять отсталой культурой (например, Южная Италия по сравнению экономически развитой Северной Италией). Или, наоборот, неожиданные экономические успехи пытались обосновать специфическими особенностями национальных культур (например, экономическое чудо «азиатских тигров»): «успех стал возможен благодаря тому, что промежуточные институты, внедрившиеся в процессе реформ, в определенном смысле опирались на культурные особенности населения» (*Полтерович*, 2016. С. 2).

Этот подход в настоящее время превалирует над двумя другими. При этом исследователи признают, что в рамках данного подхода «...к культуре относятся как к чему-то второстепенному и не приводят никаких теоретических аргументов для объяснения роли, которую она играет» (*De Jong*, 2009. Р. 32). Его критики подчеркивают, что «тем самым получается, что ответ на центральный вопрос всего направления «макроанализа» о влиянии культуры на экономическое развитие зависит от того, какие измерители ценностей включаются в эконометрический анализ» (*Тамбовцев*, 2015. С. 89).

Отчетливо культура как объяснение остаточных явлений проявилась в экономических исследованиях, с одной стороны, в связи с провалом так называемых программ структурных реформ в развивающихся странах мира, а с другой — с крахом коммунистического

блока и внедрением в этих странах модели свободного рынка на основе модели радикальной либерализации.

*Культура как ограничение экономического поведения* тесно связана с понятием институтов, поскольку «...человеческое хозяйство укоренено в институтах, экономических и неэкономических, вплетено в них. Важно подчеркнуть включение сюда неэкономических элементов. Ведь религия или управление могут быть также важны для структуры и функционирования хозяйства, как денежные институты или наличие машин и оборудования, облегчающих тяжелое бремя труда» (Поланьи, 2010. С. 55–56).

Так, согласно Норту, «институты — это «правила игры» в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком *ограничительные рамки* (курсив мой. — В.М.), которые организуют взаимоотношения между людьми (Норт, 1997. С. 17). Также «институты включают в себя все формы *ограничений* (курсив. — В.М.), созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям» (там же. С. 18). В работе более позднего периода Норт подчеркивает ограничительный характер самой культуры: «Совокупные знания общества, воплощенные в языке, человеческой памяти и системах хранения символов, состоят из верований, мифов, обычаев, которые составляют культуру общества. Культура не только определяет эффективность общества в данный момент времени, но также посредством того, как выстроенные на ней структуры создают *сдержки* (курсив мой. — В.М.) для игроков, вносит свой вклад в процесс изменений» (Норт, 2010. С. 9).

Институты могут быть формальными (правила, законы, положения) и неформальными (нормы поведения, общепринятые условности, добровольные коды поведения). В теории Норта они могут быть продуктом человеческого замысла или складываться в процессе исторического развития. Неформальные ограничения «возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой» (Норт, 1997. С. 57). Причем «формальные и неформальные ограничения отличаются друг от друга только по степени проявления» (там же. С. 67).

Следует обратить внимание на то, что в исследовательской среде понятия культуры и институтов зачастую используются

в качестве взаимозаменяемых. А. Алесина и П. Джулиано признают, что «оба термина часто носят в литературе неопределенный характер» (Алесина, Джулиано, 2016. Ч. I. С. 82). Под культурой понимаются ценности и убеждения (те самые неформальные институты), а под институтами — формальные институты. Например, «ценности и поведенческие установки, разделяемые большой группой людей и медленно меняющиеся во времени, — неформальные институты» (Аузан, 2022. С. 14). Поэтому Алесина с Джулиано констатируют, что «с точки зрения семантики мы находим контрпродуктивным и сбивающим с толку отнесение культуры (ценностей и убеждений) к неформальным институтам» (Алесина, Джулиано. 2016. Ч. I. С. 87). Исследователи объясняют свою точку зрения тем, что неформальные институты априори рассматриваются как вторичные по отношению к формальным. Во избежание путаницы они предлагают остановиться на таком разделении: вместо неформальных институтов использовать термин «культура», а институтами называть только формальные. В таком случае ярлык «институт» не будет навешиваться на все, что таковым не является (там же. С. 88). Необходимость отделения культуры от организаций и формальных институтов также обусловлена тем, что последние являются «результатом сознательного политического выбора и имеют рутинные методы работы, в то время как культура состоит из бессознательно усвоенных убеждений, последствия которых воспринимаются более завуалированно» (Jones, 2006. P. X).

Академик В. Полтерович использует словосочетание «гражданская культура» для обозначения ограничений, связанных с построением промежуточных институтов. Например, для России в качестве негативного воздействия гражданской культуры на построение конгруэнтной экономическим преобразованиям институциональной среды он отмечает «низкий уровень рациональности и высокую манипулируемость, коллективизм и неуважительное отношение к закону, патерналистские ожидания и пассивность граждан, невысокую ценность будущего, интолерантность» (Полтерович, 2016. С. 2).

Отчетливо культура как ограничение проявилась в рамках такой ветви экономической науки, как экономика развития (*development economics*). В связи с процессом деколонизации и обретения неза-

висимости бывших колоний стала активно развиваться экономическая теория развивающихся стран, которая отличалась от основных постулатов *mainstream*. Эти страны стали именоваться «третьим миром», как нечто отличное от так называемого коллективного Запада, потому что оказалось, что естественные для развитых экономик принципы индивидуализма и рационального поведения там не получили широкого распространения. Казалось, что если люди в развивающихся странах откажутся от своих традиций и отсталой культуры, то они смогут ступить на западный путь развития, открыв для себя возможности экономического процветания. Получившая в то время популярность теория модернизации широко применялась в общественных науках и исходила из постулата, что преодоление экономической отсталости возможно исключительно при условии отказа от таких сдерживающих развитие факторов, как традиционные религиозные верования и культурные особенности.

*Культура как предпочтения экономических агентов* тесно связана с ценностями и убеждениями, которые влияют на результаты экономической деятельности. Так, по мнению де Йонга, ценности имеют ряд общих черт: 1) они значимы; 2) относятся к определенной группе; 3) формируют тенденцию или образец; 4) передаются от поколения к поколению (*de Jong*, 2009. Р. 7). Они «отличаются от знаний тем, что не обнаружены эмпирически и не обоснованы аналитически» (*ibid.*). В большинстве эмпирических работ культура понимается как «привычные убеждения и ценности, которые различные этнические, религиозные и социальные группы передают из поколения в поколение в относительно неизменной форме» (*Guiso, Sapienza, Zingales*, 2006. Р. 23). Также культура выражается в ценностях и предпочтениях, причем «выделяется роль эмоций в мотивации человеческого поведения» (*Алесина, Джулиано*, 2016. Ч. I. С. 84, 85). Однако экономисты уделяют мало внимания различиям между ментальными (убеждения) и эмоциональными (предпочтения) компонентами культуры, хотя последние попадают в поле зрения поведенческой экономики<sup>4</sup>.

4. О профессиональном признании поведенческой экономики говорит тот факт, что начиная с 2000-х гг. в рамках данного направления исследований получены четыре Нобелевские премии по экономике (Дж. Акерлоф (2001 г.); Д. Канеман (2002 г.), Р. Шиллер (2013 г.) и Р. Талер (2017 г.)). В поведенческой экономике стал активно применяться экспериментальный метод.

Поведенческая экономика возникла как своего рода попытка найти объяснения несоответствию основных положений *mainstream* экономической науки с его акцентом на рациональном поведении и максимизации полезности при удовлетворении неограниченных потребностей реальному поведению человека в экономической системе координат. Следует подчеркнуть, что речь шла не о пересмотре этих положений, а о восполнении пробелов с точки зрения объяснения человеческого поведения на основе данных, полученных в области психологии, психотерапии, антропологии, нейрофизиологии и др. «Поведенческая экономика — это конструктивная работа со стандартной экономической моделью для лучшего понимания экономического поведения. Цель определенно не в том, чтобы критиковать стандартную экономическую модель или подчеркивать ее негативные стороны. <..> Она может сказать нам, когда стандартная экономическая модель работает хорошо, а когда нет, и подсказать, как изменить модель, чтобы она лучше соответствовала реальности» (Cartwright, 2018. P. 4).

По сути, все три рассмотренных выше основных подхода к обоснованию взаимосвязи культуры и экономики (культура как объяснение остаточных явлений, как ограничение экономического поведения, как предпочтения экономических агентов) появлялись постепенно в указанной последовательности как попытки экономистов заполнить те теоретические лакуны, которые не позволяли экономической теории *mainstream* объяснить реальное поведение *homo economicus*. Нельзя не признать, что в этих подходах культура по-прежнему является второстепенной по отношению к экономике.

Вместе с тем оказалось, что человек далеко не так рационален, как его описывает неоклассическая теория, а в условиях неопределенности его выбор далек от того, что называется оптимальным. Более того, оказалось, что человек далеко не столь эгоистичен и в его жизни не все подчинено доводам рассудка и достижению материальной выгоды. «Они (экономисты. — В.М.) оказываются в затруднительном положении, когда вы указываете на такие мотивы действий, как любовь, преданность, жалость, мужество, честь, лояльность, честолюбие, общественное служение, которые при любом разумном толковании не мотивированы субъективным расчетом выгоды или результата (Skidelsky, 2020).

## КУЛЬТУРА В РАМКАХ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В рамках количественного анализа экономисты измеряют культуру тремя способами: 1) используя данные опросов (опросники содержат вопросы о ценностях и убеждениях; данные собираются в целом по стране; агрегированные индикаторы затем коррелируются с экономическими показателями); 2) наблюдая за иммигрантами во втором поколении, постоянно отслеживая экономическую и институциональную среду (сравнивают показатели в стране пребывания с аналогичными показателями тех стран, из которых данные иммигранты приехали; культурные предпочтения остаются стабильными, если и меняются, то редко когда в рамках первых двух поколений); 3) собирая экспериментальные данные (как люди, относящиеся к разным культурам, различно реагируют при проведении экспериментов на основе ролевых игр на доверие, отношение к общественным благам, ультиматуму или диктаторству) (*Alesina, Giuliano, 2015. Pp. 898–944; на рус. яз.: (Алесина, Джулиано, 2016. Ч. I, II).*

В рамках опроса респондент отвечает, насколько он согласен с теми или иными утверждениями, выражающими определенные ценностные ориентации. Причем формат ответа позволяет ему показать степень своего согласия относительно ранжированной шкалы. Крупнейшими исследовательскими проектами, направленными на изучение на регулярной основе межстрановых социокультурных характеристик системы общественного устройства, являются: *World Values Surveys, European Values Study, Eurobarometer, Asian Barometer* и др. Структурированные опросники используются



в специальных методиках (Г. Хофстеде, Ш. Шварца, GLOBE и др.), в рамках которых оцениваются разные социокультурные параметры в разрезе определенных группировок ценностей, что позволяет отобрать такие характеристики, которые «несут в себе серьезный экономический потенциал» (Аузан, 2022. С. 82).

Самая популярная база данных для экономистов — *World Values Surveys*, WVS (*Всемирное исследование ценностей*), которая появилась на свет благодаря усилиям профессора политологии Мичиганского университета Р. Инглхарта. Она создавалась для проверки гипотезы о том, что экономические и технологические изменения приводят к смене ценностей и мотиваций населения промышленно развитых стран. В 1981 г. было проведено исследование на основе данных Европейского опроса ценностей (*European Values Surveys*). Результаты первой волны опросов позволили сделать вывод о том, что изменения в ценностях между поколениями происходят в отношении разного спектра вопросов, касающихся политики, экономики, религии, гендерных и семейных отношений. С 1981 г. было проведено семь волн опросов (1981–1982; 1990–1991; 1995–1997; 1999–2001; 2005–2007; 2010–2014; седьмая волна — 2017–2021 — была отложена из-за пандемии COVID-19). Восьмая волна запланирована на 2024–2026 гг. За прошедшее время география проекта расширилась до 120 стран-участниц, представляющих 94,5% населения мира. База данных содержит около 600 показателей, характеризующих социальные, политические, экономические, религиозные и культурные ценности людей во всем мире. Данный массив информации позволяет с помощью факторного анализа выделять такие культурные переменные, которые значимы с точки зрения интерпретации экономических явлений.

На основе Всемирного обзора ценностей Р. Инглхарта и К. Вельцеля была разработана так называемая карта культурных ориентаций стран мира (рис. 1).

Страны мира, участвующие в исследовании WVS, группируются по восьми сегментам. Последние, в свою очередь, соотносятся с количеством основных цивилизаций в трактовке С. Хантингтона. Россия относится к европейским странам, принадлежащим православной цивилизации. В двухмерной плоскости по оси абсцисс отражается шкала ценностей от выживания (неуверенность в завтраш-

нем дне, покорность, недоверие и нетерпимость к инородным, конформизм) до самовыражения (участие в экономической и политической жизни, готовность взять на себя ответственность, уважение прав и свобод, гендерное равенство и др.), а по оси ординат — от традиционно-коллективистских (уважение традиций, значимость семейных уз, патриархальные установки, авторитет власти, общественное выше личного и др.) до секулярно-рациональных (приоритет личного, рациональное поведение, нацеленность на материальное благосостояние и успех, толерантность, атомизация общества и др.). Положение Российской Федерации хотя и зафиксировано в левом верхнем квадранте, но за прошедшие 30 лет сместилось ниже по вертикали и левее по горизонтали в рамках православного сегмента карты, что соответствует превалированию ценностей выживания над ценностями самовыражения, но в сегменте секулярно-рационального мировоззрения.

Методика голландского социального психолога Г. Хофстеде позволила выявлять межстрановые культурные различия на основе опросов людей, работающих в одной и той же компании в разных странах мира на эквивалентных должностях (гомогенная выборка). За период с 1967 по 1980 гг. были проведены опросы 116 тыс. работников департаментов маркетинга IBM в 79 странах мира. Для Г. Хофстеде ментальные программы людей, которые формируются с раннего детства в семье, а затем закрепляются в школе и в различных организациях, являются компонентом национальной культуры. Поэтому под культурой он понимает «коллективное программирование сознания, которое отличает членов одной группы или типа людей от других» (Hofstede, 2001. P. 9). При помощи факторного анализа из 60 ценностных переменных (= 60 ответам опросника) были выделены четыре культурных индикатора: индивидуализм (*individualism*) — коллективизм (*collectivism*), дистанция власти (*powerdistance*), маскулинность (*masculinity*) — феминность (*femininity*) и избегание неопределенности (*uncertaintyavoidance*) (Hofstede, 2001). Впоследствии были добавлены еще два: долгосрочная — краткосрочная ориентация (*long- & short-termorientation*) и снисходительность — сдержанность (*indulgence — restraint*).

В индивидуалистических обществах личные достижения и индивидуальное право усилены. Напротив, в коллективистских



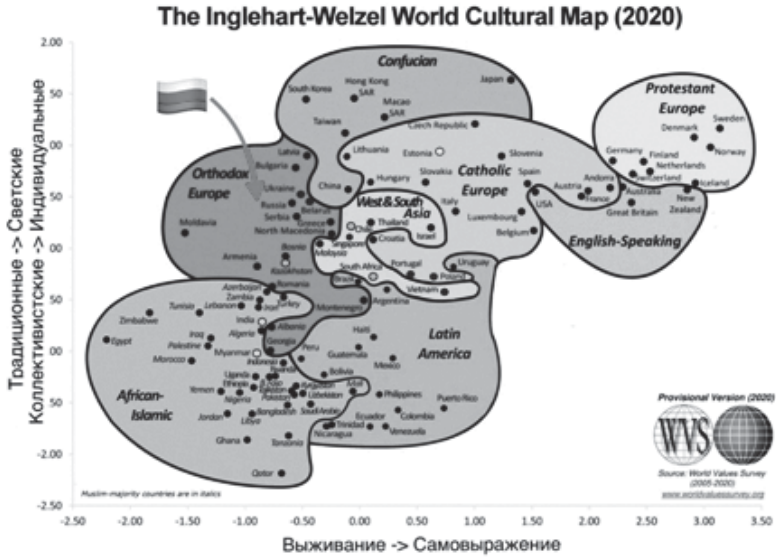


Рис. 1. Карта культурных ориентаций (2020 г.)

общества люди действуют преимущественно как члены сплоченной в течение жизни группы или организации. Дистанцию власти Хофстеде определяет через степень равенства или неравенства между людьми в данной стране. Она свидетельствует о том, насколько сотрудники инициативны и в какой степени они вовлечены в процессы принятия решений. Маскулинность отражает, в какой степени в обществе крепка роль мужского труда, мужских достижений, контроля и силы. Кроме того, в мускулинных обществах высоко ценятся личная целеустремленность, самоуверенность, амбициозность, готовность решать поставленные задачи, в то время как в феминных – скромность и забота, поддержка ближнего, работа на общий результат. Избегание неопределенности отражает, насколько люди готовы к неожиданным ситуациям, или приоритетом для них является стабильность. Долгосрочная и краткосрочная ориентации ассоциируются с тем, насколько то или иное общество устремлено в будущее и способно ли оно ставить перед собой долгосрочные цели. Наконец, в снисходительном обществе ценится удовлетворение человеческих желаний и потребностей, а сдержанное общество требует воздержания и большего соответствия общественным нормам. Культурная база Хофстеде в настоящее время расширена, в нее

входят свыше 100 стран. Специалисты отмечают, что «массовое принятие исследователями подхода Хофстеде объясняется, с нашей точки зрения, предоставляемой им возможностью перейти от чисто качественного к количественному анализу связей культур с иными сторонами и сферами экономической, социальной и политической жизни» (Тамбовцев, 2015. С. 86).

При рассмотрении портрета России с точки зрения ее социокультурных характеристик по методике Г. Хофстеде появилось понятие «экономической культуры», в основе которой лежит двухъядерность как способность воспроизведения как индивидуализма, так и коллективизма (Аузан, 2022. С. 74). Получается, что в России не удастся построить эффективную экономическую систему из-за таких социокультурных особенностей, как: 1) сакральность власти, ее высокая дистанция; 2) нежелание рисковать, стремление к сохранению статус-кво; 3) с одной стороны, успешность в создании уникальной продукции (феминность), с другой – нежелание четко следовать инструкциям, что не способствует развитию массового производства; 4) долгосрочная ориентация в части «жизни во имя будущего», но реализация исключительно исходя из соображений «здесь и сейчас»; 5) превалирование индивидуальных установок в крупных городах и укорененность остальной России в коллективизме. Поэтому «использовать влияние культуры на экономику можно через изменение структуры социального и культурного капитала посредством прежде всего образования (Аузан и др., 2020. С. 86).

При сравнительном анализе России с другими странами, выбранными произвольным образом (Германия, Индия, Швеция), по заданным шести параметрам она демонстрирует высокий уровень таких показателей, как дистанция власти, избегание неопределенности и долгосрочная ориентация при низком уровне индивидуализма, а также характеризуется феминным характером общества, тяготеющего к сдержанности (рис. 2).

*Методика Ш. Шварца*, израильского специалиста по кросс-культурной психологии, позволяет проводить сравнения между странами на основе определенного набора из 56–57 ценностей. В отличие от своих предшественников (К. Клакхона и Г. Хофстеде) Шварц в своей методологии специально разделяет ценности куль-

туры (на уровне обществ и социальных групп; теория ценностных ориентаций) и индивидуальные ценности (на уровне личности; теория базовых ценностей) (Schwartz, 1992, 2006). С 1988 по 2000 гг. были проведены опросы школьных учителей и студентов колледжей (также гомогенная выборка) из 73 стран, позволивших произвести межстрановые культурные сопоставления.

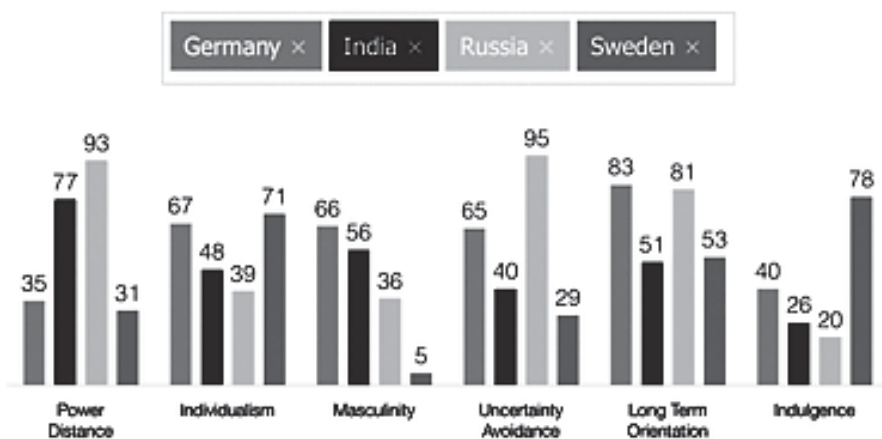


Рис. 2. Сравнение России с другими странами по шкале Хофстеде

Источник: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries> (данные приведены по состоянию на 30 января 2023 г.).

В рамках теории культурных ценностных ориентаций Шварцем было выделено семь ориентаций в разрезе трех пар противопоставлений: 1) автономия (*autonomy*) – встроенность (*embeddedness*); 2) эгалитаризм (*egalitarianism*) – иерархия (*hierarchy*); 3) гармония (*harmony*) – доминирование (*mastery*). Автономия, в свою очередь, делится на два вида: интеллектуальную (*intellectualautonomy*) и эмоциональную (*affectiveautonomy*). Первая пара противопоставлений характеризует, по сути, ценности индивидуализма/коллективизма (по Г. Хофстеде): люди как обособленные индивидуумы (широта взглядов, любопытство, креативность / удовольствие) или встроенные в социальную структуру, ассоциирующие себя с коллективом (сохранение статус-кво, уважение к традициям, послушание). Вторая пара связана с превалированием горизонтальных или вертикальных связей в обществе: равенство,

социальная справедливость, ответственность, помощь и честность как противоположность социальной власти, авторитету, богатству. Третья пара противопоставлений касается отношений к природе и окружающему миру: понять и принять против изменить; единение с миром, забота об окружающей среде в отличие от активного самоутверждения, амбиций, успеха. Таким образом, высокий эгалитаризм и интеллектуальная автономия характерны для Западной Европы, австроенность и иерархичность свойственны культуре Юго-Восточной Азии (*Schwartz*, 2006. Pp. 140–142).

Несмотря на популярность опросов в исследовательской среде, их методология является объектом серьезной критики. «Главный источник эмпирических данных о культуре и менталитете — опросные исследования ценностей — обращаются именно к индивидам, но по этому поводу исследователи испытывают методологические угрызения совести» (Автономов в предисловии к книге: *Бёгельсдаик, Маселанд*, 2016. С. XIV). Во-первых, речь идет о том, что одни и те же слова могут означать разные вещи в разных обществах (эквивалентность смысла). Во-вторых, ответ респондента на тот или иной вопрос зависит от местных условий, поэтому сравнение ценностей между странами может повлечь за собой некорректное сопоставление. В-третьих, как уже было сказано выше, во многих исследованиях присутствует гомогенность выборки. Помимо этого, попытка разделения стран мира по заданным социокультурным лекалам не приводит к единообразию: в зависимости от применяемого инструментария в разных методиках одна и та же страна может демонстрировать совершенно разные характеристики. Например, Россия в карте Инглхарта и Вельцеля относится к странам с секулярно-рациональными ценностями, что больше отвечает индивидуалистским обществам, а по методике Хофстеде демонстрирует высокий уровень коллективистских установок. Ну и наконец, «озвучиваемые иногда исследователями суждения о том, что ценностные измерители культуры имеет смысл использовать потому, что «так проще измерять», и, кроме того, потому что имеются соответствующие базы данных, нельзя признать убедительными оправданиями такого использования» (*Тамбовцев*, 2015. С. 94).

Помимо рассмотренных выше социокультурных параметров экономистов волнуют темы, связанные с доверием, теснотой семей-

ных связей, отношением к труду, восприятием бедности, уровнем морали и нравственности в обществе, что непосредственным образом влияет на принятие экономических решений, а также на результаты экономической деятельности (см.: (Алесина, Джулиано, 2016. Ч. I. С. 91–93, 94–99)).

Тезисно эти сюжеты выглядят следующим образом.

Самой исследуемой культурной чертой является *доверие* к людям, которых респондент не знает. Важность этой черты невозможно переоценить. Согласно Эрроу, экономическая отсталость в мире в массе своей объясняется недостатком взаимного доверия (Arrow, 1972. P. 357). Под доверием Фукуяма понимает «возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общественными нормами» (Фукуяма, 2004. С. 52).

Эта переменная измеряется двумя способами: посредством опросов и лабораторных экспериментов. Типичным для опроса вопросом является такой: «Вообще говоря, могли бы вы сказать, что большинству людей вы могли бы довериться или нужно быть осторожным с другими людьми?». Среди возможных ответов типичных два: «Большинству людей можно доверять» или «Нужно быть осторожным». Эти вопросы содержатся в большинстве крупнейших социологических опросов, таких как *the World Values Survey (WVS)*, *the General Social Survey (GSS)*, *and the European Social Survey, and in most of the Barometers (the Latino Barometer, the Afrobarometer, the Asian Barometer, etc.)*.

Второй способ — эксперименты, преимущественно игры на доверие. В игре принимают участие два игрока. Первый, «отправитель», имеющий некую фиксированную сумму денег, выбирает сколько из них передать второму игроку, «получателю». Любая пересылаемая сумма денег увеличивается лицом, проводящим эксперимент, перед тем как она дойдет до получателя. Получатель затем выбирает, вернуть ли некую сумму денег обратно отправителю, заканчивая игру. С игроками, ориентированными в чистом виде на максимизацию денег, равновесие Нэша от этой одноактной игры простое: получатели никогда не вернут никакую сумму денег и, соответственно, отправители никогда не отправят никаких

денег. Поведение отправителя расценивается как мера доверия, в то время как получателя – проверка надежности. Только при наличии доверия и надежности пара может рассчитывать на увеличение прибыли. В действительности во многих таких экспериментах люди доверяют друг другу и кооперируются.

Имеющаяся обширная литература по рассматриваемой тематике разделяет доверие между членами группы и доверие к аутсайдерам. Соответственно, с членами группы игроки кооперировались охотнее, нежели с аутсайдерами. Межстрановые исследования показывают, что люди склонны больше доверять своим соотечественникам, нежели представителям других национальностей.

Еще одной важной культурной чертой является актуальность *семейных связей* в обществе. По сути, эта ценность также связана с доверием. Только его основой является семья или более крупные структуры, основанные на родственных связях, такие как клан или тейп. Важно то, что семейные узы превалируют над другими социальными отношениями. Исследователи отмечают, что общества, основанные на сильных семейных связях, распространяют правила хорошего поведения только в рамках своего тесного круга; в таких обществах эгоистическое поведение возможно только за рамками своего тесного мирка. Напротив, в обществах со слабыми семейными связями правила хорошего поведения распространяются и за рамки тесного круга общения, что позволяет человеку отождествлять себя с обществом абстрактных людей и абстрактных институтов.

Крепость семейных уз измеряют посредством анализа ответов на три вопроса, касающихся: убежденности человека в важности семьи в его жизни; обязанностей и ответственности родителей и детей; любви и уважения к своим родителям. Анализ этих позиций позволяет выявить влияние культуры на многие экономические параметры, как то: половозрастные характеристики трудовых ресурсов (применительно к участию женщин, молодежи и пожилых), производство домашних хозяйств и географическая мобильность. Общества, в которых слишком полагаются на семью, меньше доверия и ниже уровень гражданского самосознания. Кроме того, общества с сильными семейными узами отличаются большими объемами домашнего производства, в который вовлечены женщины,



молодежь и пожилые. Дополнительные исследования позволяют оценить частоту контактов между родителями и детьми или как далеко дети проживают от родителей после того, как они покидают родительский дом.

Сильные семейные связи являются основой формирования структуры производства, преимущественно основанной на семейном бизнесе (семейных фирмах). Исследователи обращают внимание, что такая структура далеко не оптимальна: кумовство при найме на работу снижает качество самой фирмы; кроме того, менеджеры, они же члены семьи, излишне рискованны. Семейные фирмы имеют обыкновение оставаться маленькими по размеру. Исследования европейских и латиноамериканских стран показывают, что семейные фирмы по своему масштабу меньше несемейных.

Проживание людей в рамках малой семьи или в расширенных группах сказывается различиями в протекании процессов урбанизации. В качестве примера приводятся традиции малой семьи в Европе в отличие от клановости в Китае.

Отдельные исследования посвящены роли всеобщей и ограниченной *морали* в содействии экономическому развитию. «Можно утверждать, что наличие того, что в несколько старомодной терминологии называется добродетелями, на самом деле играет важную роль в функционировании экономической системы» (Arrow, 1972. P. 345).

Ограниченная мораль существует там, где кооперативное поведение распространяется только на членов семьи, а всеобщая мораль – на каждого члена общества (Tabellini, 2008, 2010). Измерение всеобщей морали Г. Табеллини проводит при помощи анализа двух вопросов: доверие и уважение к другим людям, как фундаментальные убеждения, которые передаются от родителей к детям.

*Отношение к работе и восприятие бедности* оценивается по вопросу из WVS: наличие тяжелой работы или удачи для того, чтобы добиться успеха в жизни. Последние исследования показывают разные точки зрения. Одни люди полагают, что тяжелая работа является залогом успеха в жизни. Другие считают, что успех определяется удачей и личными связями; в таких обществах отмечается низкая социальная мобильность.

Что касается отношения к бедности, то респондент отвечает на вопрос, сможет ли бедный стать богатым, если будет усердно трудиться. В такой формулировке содержится моральное основание для оправдания бедности: ленивый или несчастливый?

По сути, темы, рассмотренные выше (доверие, теснота семейных связей, отношение к труду, восприятие бедности, уровень морали и др.), напрямую связаны с понятием социального капитала. Согласно Фукуяме, социальный капитал — это определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами. Ключевая характеристика социального капитала — он создается и передается посредством культурных механизмов, таких как религия, традиция, обычай (Фукуяма, 2004. С. 52). Фукуяма подчеркивает, что люди, друг другу не доверяющие, смогут сотрудничать лишь в рамках системы формальных правил и регламентаций, которые, в свою очередь, будут постоянно переписываться, согласовываться, отстаиваться в суде, а значит приводить к росту транзакционных издержек (там же. С. 55).

Другой вопрос — оправданно ли уравнивать экономические показатели и культурные переменные? «Приведенные результаты квантификации культурных переменных не очень убеждают. Можно найти десятки эконометрических уравнений, которые говорят, что культурные переменные работают, и десятки, согласно которым они не работают» (Автономов и др., 2017. С. 182). При этом нельзя не согласиться с В. Автономовым, что количественные измерения взаимосвязи культуры и экономики вносят свою лепту в экономическую науку на уровне *casestudies*.



## ЭКОНОМИКА КУЛЬТУРЫ

Экономика культуры является самостоятельной ветвью экономической науки, сфокусировавшей свое внимание на изучении экономических явлений в сфере культуры и искусства. «Экономика культуры адаптирует экономические идеи к особенностям культурного сектора» (Towse, 2010. P. 6). Речь идет об экономическом анализе культурной деятельности, в рамках которого требует решения широкий круг проблем, связанный с производством, распространением, потреблением культурных благ, приобщением широких слоев населения к культурным ценностям, а также сохранением объектов культурного наследия. С 2000-х гг. область исследований существенно расширилась за счет включения проблематики культурных индустрий и связанных с ними авторских прав как основных источников генерирования добавленной стоимости в данной сфере.

Принято считать, что конец 60-х гг. прошлого века стал отправной точкой для активизации научных исследований в области экономических проблем культуры и искусства. Многие известные экономисты неоднократно обращались в своих исследованиях к анализу данных проблем<sup>5</sup>. Становление экономики культуры связывают с выходом в свет известной работы У. Баумоля и У. Боуэна

- 
5. Среди зарубежных экономистов: У. Баумоль, М. Блауг, А. Пикок, В. Гинзбург, Б. Фрей, Д. Квай, А. Кламер, Т. Коуэн, Д. Нетцер, М. О'Хара, Дж. О'Хаген, В. Померайн, Б. Симен, Р. Таус, Д. Тросби, Д. Хейльбрун, М. Хуттер, М. Шустер. Среди отечественных исследователей, чья сфера научных интересов в той или иной степени связана с тематикой экономики культуры, следует отметить А.Я. Рубинштейна, Л.И. Якобсона, Т.В. Абанкину, В.Л. Тамбовцева, Б.Л. Рудника, Е.Л. Игнатьеву, Е.А. Хаунину, О.А. Славинскую, Н.А. Буракова, Е.А. Шекову и др.

«Исполнительские искусства: экономическая дилемма» (1966 г.). В 1973 г. профессор Университета Акрон (Огайо, США) У. Хендон основал Ассоциацию по экономике культуры (*Association for Cultural Economics*), которая в 1993 г. была преобразована в действующую по настоящее время Международную ассоциацию по экономике культуры (*Association for Cultural Economics International* — ACEI)<sup>6</sup>.

Следует отметить, что с точки зрения «большой экономики» экономика культуры представляет собой некий маргинальный сегмент экономической науки, в котором занимаются узкоспециализированными отраслевыми проблемами. И институциональная, и поведенческая экономика открещаются от экономики культуры, хотя их инструментарий зондирует то же самое культурное пространство, в котором работает и экономика культуры. «Ключевыми понятиями в социокультурных исследованиях экономики выступает культура, социальный капитал и неформальные институты. Причем культура рассматривается не в узкоотраслевом значении (музеи, театры и т.д.), а в расширенной трактовке — как социокультурные факторы экономики, обозначающие разделяемые обществом ценности и установки» (Аузан и др., 2020. С. 76). «Речь идет не об экономике отраслей культуры <..>, а в широком смысле — об экономической науке, включающей в себя культуру» (Автономов и др., 2017. С. 179). Однако высказывания «социокультурные факторы экономики» или «экономическая наука, включающая в себя культуру» скорее следует трактовать не в контексте широкого или узкого понимания, а как отражение лишь одной из граней взаимодействия культуры и экономики.

Между тем именно в рамках экономики культуры за прошедшие более чем 50 лет с момента ее оформления в ранг самостоятельной научной дисциплины сформирован теоретический задел, связанный с обоснованием «ограниченности» неоклассической эконо-

---

6. В тот же год был учрежден специализированный научный журнал «Журнал по экономике культуры» (*Journal of Cultural Economics*), который стал главной дискуссионной площадкой для исследований по экономическим проблемам культуры и искусства, который с 1993 г. публикуется в издательстве Springer. Под руководством У. Хендона была организована 1-я Международная конференция по экономике культуры, которая прошла в 1979 г. в Эдинбурге. С 1982 г. международные конференции по экономике культуры стали проходить в формате один раз в два года в различных уголках земного шара. В июне 2021 г. в онлайн-формате из-за пандемии состоялась 21-я Международная конференция по экономике культуры.

мической теории применительно к социально значимым отраслям экономики. Речь, в частности, идет об особой роли государства в развитии тех областей человеческой деятельности, которые не интересны частному бизнесу в силу нулевой, а зачастую и отрицательной отдачи на вложенный капитал, но значимы для общества в целом в силу их высокой социальной полезности. Это связано с особой природой культурных благ, отличных от обычных потребительских товаров и в отношении которых принцип «потребитель голосует ногами» не работает. «Все общества пытаются исключить некоторые области из рыночных отношений. Примерами служат религия, личная жизнь, политическая сфера и искусство» (*Хезмондалиш*, 2014. С. 86).

Сфера культуры в силу преимущественно некоммерческого характера культурной деятельности, особенностей творческого труда и высокой степени его персонификации, а также отложенного во времени результата и опережающего роста расходов по сравнению с доходами неминуемо попадает в зону провалов рынка, так как не может функционировать на принципах самокупаемости в условиях рыночной экономики. «Не стоит тревожиться о выживании культуры: культура выживает всегда. Стоит беспокоиться лишь о том, какого сорта культура выживет» (*Димаджио*, 1996. С. 36). В силу высокой социальной значимости культурных благ государство как носитель долгосрочных интересов общества призвано устранять провалы рынка, сглаживать последствия «болезни цен» Баумоля (*Baumol, Bowen*, 1966), а также поддерживать производство мериторных (*Musgrave*, 1959) и опекаемых благ (*Рубинштейн*, 2008).

Актуальность теоретических разработок экономики культуры возрастает в связи с тем, что предлагаемый набор решений может применяться во всех социально значимых отраслях, связанных с совершенствованием социокультурных характеристик человеческого потенциала (образование, здравоохранение, социальная поддержка, фундаментальная наука и др.). На примере некоммерческого сегмента сферы культуры ярко высвечиваются основные противоречия экономической теории *mainstream*, потому что методологический индивидуализм вкупе с рациональным поведением и экономической эффективностью, присущий «эре рыночного триумфа» (в терминах М. Сэндела), вытесняет ценностный аспект,

придающий культурным благам высокую социальную значимость. «Экономисты часто утверждают, что рынки инертны и не оказывают влияния на те товары, торговлю которыми они организуют. Однако это не соответствует действительности. Рынок оставляет свою печать на всем, к чему он прикасается. В некоторых случаях рыночная стоимость вытесняет заключенную в товаре нерыночную ценность» (Сэндел, 2013. С. 16). Именно в этом проявляются «коррозийные свойства рынка».

В качестве примера М. Сэндел приводит ситуацию с бесплатной театральной акцией «Шекспир в парке», ежегодно проводимой в Центральном парке Публичным театром Нью-Йорка, субсидируемым государством. Популярность этой акции настолько высока, что за бесплатными входными билетами выстраивается очередь за несколько часов до начала представления. Несмотря на бесплатное посещение, всегда находятся люди, готовые продать свое место в очереди (до 125 долл. за билет), и, соответственно, те, которые хотят посетить спектакль, не тратя свое время в очередях. С точки зрения экономики в данном сюжете нет ничего предосудительного: все участники сделки довольны полученными результатами. Но по факту возникает ситуация, при которой просвещенческая цель проводимой театральной акции — бесплатный показ спектаклей преимущественно для тех, у кого нет возможности купить театральный билет, а потому готовых стоять в очереди, — начинает работать, с одной стороны, на бизнес-проект наемных «очередников» или спекулянтов, а с другой — меняет состав публики в сторону тех, у кого есть возможность и готовность платить, но не стоять в очереди. Другими словами, благо, которое должно было распространяться на бесплатной основе как акт гражданской солидарности Публичного театра Нью-Йорка, становится объектом купли-продажи, и в этом проявляются коррозионные свойства рынка (там же. С. 27–28, 37–38, 40). По сути, происходит выхолащивание ценностной составляющей проводимой театральной акции. С точки зрения экономики важен просто факт платежеспособной публики, но для самого театра не меньшую значимость имеет смыслообразующая подоплека проекта «Шекспир в парке». «Таким образом, чтобы решить, в каких областях рынок должен присутствовать, а от каких его следует держать на расстоянии, мы должны выработать

подходы к определению ценности благ в таких областях, как здравоохранение, образование, семья, природа, искусство, гражданские обязанности и т. п. Эти вопросы должны рассматриваться не только в экономическом, но и в моральном и политическом аспектах» (там же. С. 17).

Экономика культуры — не только часть экономической науки, она широко вписана в междисциплинарный контекст. Это позволяет выходить за узкие рамки экономоцентризма и взаимодействовать со смежными дисциплинами, такими как социология культуры и арт-менеджмент, философия культуры и культурология, культурная политика, экономическая антропология, история искусства и т.п. По мнению М. Нуссбаум, роль искусства заключается в воспитании сочувствия, что является неотъемлемой предпосылкой для самоорганизации и развития демократии. Кроме того, «если мы не выступим в защиту гуманитарных наук и искусства, они будут забыты — ведь они не приносят денег» (Нуссбаум, 2014. С. 78). По мнению Д. Тросби, экономика культуры исследует способы увязки экономической и культурной интерпретаций окружающего мира, что способствует позитивному взаимодействию экономики и культуры (Throsby, 2020. P. 63).

## ЭТИКА И ЭКОНОМИКА

В настоящее время среди экономистов глубоко укоренилось понимание экономики, в основе которой лежит рыночный механизм распределения в трактовке Ф. Хайека. Он свободен от моральных ограничений. «Экономика — это изучение людей, которые выносят этические суждения: ее нельзя рассматривать просто как вопрос хорошей или плохой логики или арифметики. Экономисты скажут вам, что моральные вопросы находятся выше их компетенции — «это дело политики» — но это только потому, что они определили свой предмет таким образом, что сознательно исключают их. Тем не менее, ценности экономистов определяют, на что они обращают внимание, какие модели используют и какую политику предпочитают» (*Skidelsky, 2020*).

Между тем все чаще звучат голоса современных экономистов, указывающих на необходимость нравственного императива экономического развития, что также свидетельствует о возвращении культуры в экономический дискурс. По мнению А. Сена, «теорию экономического благосостояния можно существенно обогатить, если обращать больше внимания на этику» (*Сен, 1996. С. 124*). Немецкий экономист и философ П. Козловски неоднократно в своих работах подчеркивал, что «экономика регулируется не только экономическими законами, она определяется действиями людей, в желании и выборе которых всегда воплощен целый набор экономических ожиданий, общественных норм, культурных установок и этических представлений о благе. Следовательно, в хозяйственной деятель-

ности и в экономической теории эта совокупность факторов также должна найти отражение, в частности в них должен быть учтен этический характер экономического действия» (Козловски, 1999. С. 310–311).

По мнению исследователей, вымывание этической составляющей из экономических исследований произошло по причине того, что последние замыкались исключительно в рамках нормативной экономики. «В кругах тех, кто стремился к чистой, ненормативной экономической теории, включение автором этики в свой анализ воспринималось с подозрением. Среди экономистов укоренилась идея, что тот, кто занимается общими, ненормативными вопросами, должен воздерживаться от изучения этики» (Бёгельсдайтк, Маселанд, 2016. С. 42).

При этом социологи отмечают, что «вера в рынок наиболее заметна в тех частях общества, которым рынок служит наиболее верно, но эти отношения не являются ни простыми, ни автоматическими» (Di Maggio, Goldberg, 2018. P. 34). Строго прорыночных позиций как правило придерживаются состоятельные европейцы мужского пола с элитарным образованием. Все остальные социальные страты в большей степени руководствуются своими религиозными соображениями и политическими предпочтениями, потому что «институциональная логика религии и политики проникает в логику экономического личного интереса, порождая разнообразие в понимании рынка и его эффектов» (ibid.).

Если экономика — это наука, свободная от моральных ограничений, значит абсолютно все в системе общественного устройства может являться объектом рыночного обмена. Между тем оказалось, что люди в самых разных уголках мира отрицательно относятся к проституции, продаже внутренних органов для трансплантации, суррогатному материнству, о чем свидетельствуют опросы домашних хозяйств, на основе которых, по сути, можно определить отношение к рынку с нравственных позиций по трем ключевым параметрам (формулировка тезисов приводится по *Market Module of the General Social Survey*): 1) продажа органов («Людям с двумя здоровыми детьми следует разрешить продавать одного из них в госпиталь или специализированный центр для трансплантации органов»); 2) суррогатное материнство («Практику платного суррогатного

материнства следует законодательно разрешить»); 3) проституция («Нет ничего плохого в том, чтобы обменивать деньги на секс») (Сэндел, 2013. С. 11–12). Распространение подобного рода явлений свидетельствует о коммодификации все более широкого спектра видов человеческой жизнедеятельности, напрямую не связанных с процессами материального обеспечения (см., например: (Satz, 2010)). Поэтому перенос рыночного подхода на эти области говорит о коррозионной способности рынка изменять ценностную природу этих благ. В связи с этим, с одной стороны, «дискуссия о моральных ограничениях для рынка позволила бы нам, обществу, решить, в каких сферах рынок служит общественному благу, а где его присутствие является недопустимым» (Сэндел, 2013. С. 21). С другой — многообразие научных школ и направлений в экономической науке позволяет говорить о том, «что благодаря другим ценностям, институтам и культурному контексту возможны и другие формы капитализма, отличные от англосаксонского типа» (Бёгельсдайтк, Маселанд, 2016. С. 88).

Именно поэтому очень важны возвращение этики в экономический дискурс, выход экономической науки за рамки экономикоцентризма, обретение ею полноты и содержательности. Так, Р. Скидельски видит опасность экономикоцентризма в том, что для экономистов цель — это то, что хотят люди, а они, как правило, хотят денег или того, что можно купить за деньги. Поэтому при сведении цели экономики к желаниям людей происходит отказ от этики и сознательное абстрагирование от вопросов, связанных с моральным выбором (Skidelsky, 2020).



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В течение очень долгого времени среди интеллектуалов царило негласное правило не ставить Больших Вопросов. С каждым днем становится все очевиднее, что у нас нет другого выбора, кроме как начать их задавать.

*Д. Гребер*

В настоящем докладе предпринята попытка показать многослойность и многоаспектность взаимосвязи культуры и экономики. Речь идет не только о влиянии неформальных институтов на экономические процессы, как принято считать в институциональной экономике. Также эта взаимосвязь не ограничивается рамками экономики культуры, в которой представлен отраслевой срез экономических проблем проблем сферы культуры. Кроме того, данная тематика отнюдь не сводится к различным количественным оценкам, проводимым на основе эконометрического анализа, в котором на равных представлены экономические показатели и культурные переменные, полученные в том числе с помощью социологических опросов.

Автор отдает себе отчет в том, что в одном докладе невозможно «объять необъятное», но объединение разных исследовательских сюжетов, через которые красной линией проходит соприкосновение культурной и экономической сторон системы общественного устройства, позволяет увидеть в комплексности и целостности включенность экономики в культуру и наоборот. Несмотря на разные грани постижения этого взаимодействия как в рамках отдельных направлений экономической науки, так и в контексте междисциплинарных исследований, следует признать, что все они имеют общую «точку сборки» — «культура имеет значение!» — невзирая на кажущуюся банальность такого утверждения в глазах отдель-

ных приверженцев «чистой науки». Как отмечают исследователи, «чтобы успешно включить культуру в экономическую науку, нам нужно переосмыслить культуру и экономику так, чтобы между ними с самого начала не было противопоставления» (*Бёгельсдаик, Маселанд, 2016. С. 385*). Гуманизация экономики и экономической политики в целом приобретает все большую актуальность в настоящее время. И это еще одна грань взаимодействия экономики и культуры.

Если «институты создаются людьми. Люди развивают и изменяют институты; поэтому наша теория должна начинаться с индивида» (*Норт, 1997. С. 20*), то, какими будут институты, зависит от человека с его мировоззрением и духовным опытом, багажом знаний и профессионализма.

Если институты влияют на экономический процесс, воздействуя на издержки обмена и производства, то «качество человека», в том числе как участника рыночных транзакций, влияет на то, какими будут эти институты. Не следует забывать, что «самой главной функцией институтов является решение проблем кооперации между людьми» (там же. С. 25). В конечном счете многообразие и функциональность институтов определяют экономику как систему жизнеобеспечения.

Кроме того, неизбежность культуры (в терминах Ю. Лотмана) в экономической системе координат обусловлена активизацией междисциплинарных исследований. Поиск приемлемых институциональных изменений в рамках взаимодействия гуманитарных и общественных наук позволит выработать грамотные управленческие решения, гармонично вписывающиеся в существующую культурную традицию. «Возможна и гуманитарная экономическая теория, которая вбирает в себя современные теоретические достижения философии, антропологии, лингвистики и вполне достойное место отводит новым фактам и культурному контексту» (*Погребняк, Расков, 2013. С. 105*).

Попытка что-то «подкрутить» в культуре, для того чтобы выйти на «нужные» параметры экономического роста, может обернуться неудачей, потому что обеспечение устойчивого экономического развития является средством, но никак не целью человеческого бытия. «Политика, культура, наука, обыденное сознание и общественное

бытие не являются прямыми производными от экономики...», а «само-реализация человека должна рассматриваться как главная ценность и конечная цель, а не как средство для достижения каких-то других целей. <..> до тех пор, пока основная часть нашей творческой энергии будет направляться на производство средств к существованию, а не для наслаждения жизнью самой по себе (Иглтон, 2017. С. 138).

Расстановка целей и приоритетов, в свою очередь, требует от исследователя полноты видения мира. «С каждым новым поколением, сужая поле деятельности, ученые теряют связь с остальной наукой, с целостным истолкованием мира — единственным, что достойно называться наукой, культурой, европейской цивилизацией». Ученый превращается в узкого специалиста, который «хорошо «знает» свой мизерный клочок мироздания и полностью несведущ в остальном». В результате «сегодня, когда «людям науки» нет числа, людей «просвещенных» намного меньше» (Ортега-и-Гассет, 2020. С. 116–120). В этой связи на смену узкому профессионализму, специализирующемуся на одной, отдельно взятой проблеме, зачастую выхваченной из содержательного контекста, приходит широкая палитра возможностей из инструментария междисциплинарных исследований. Как справедливо отмечает Д. Расков, «изучение культуры с экономической точки зрения требует гораздо больших компетенций и незаурядных способностей, чтобы не свести все к набору тривиальностей или искусных, но от этого не менее бессмысленных эконометрических нагромождений» (Автономов и др., 2017. С. 190).

Хочется верить, что исследования взаимосвязи культуры и экономики не только наполнят новым содержанием экономическую науку, но и смогут внести свою лепту в гармонизацию системы общественного устройства. «Возвращение человеческого достоинства на его центральное место ведет к полному переосмыслению экономических приоритетов и тех способов, которыми общества заботятся о своих членах. <..> Призыв к действию адресован не только академическим экономистам — он обращен ко всем нам, кто хочет лучшего, более разумного и гуманного мира. Экономика слишком важна, чтобы оставлять ее экономистам» (Банерджи, Дюфло, 2021).

## ЛИТЕРАТУРА

- Автономов В., Воробьев А., Кононенко П., Расков Д., Тульчинский Г. Культура как новый фронт в экономической науке // Экономическая политика. 2017. Т. 12. № 5. С. 178–193.
- Алесина А., Джулиано П. Культура и институты. Часть I // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 82–111.
- Алесина А., Джулиано П. Культура и институты. Часть II // Вопросы экономики. 2016. № 11. С. 24–56.
- Аузан А.А. Культурные коды экономики. Как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа. М.: Изд-во АСТ, 2022.
- Аузан А.А., Бахтигараева А.И., Брызгалин В.А., Золотов А.В., Никишина Е.Н., Прилузова Н.А., Ставинская А.А. Социокультурные факторы в экономике: пройденные рубежи и актуальная повестка // Вопросы экономики. 2020. № 7. С. 75–91.
- Банерджи А., Дюфло Э. Экономическая наука в тяжелые времена. Продуманные решения самых важных проблем современности. М.: Издательство Института Гайдара, 2021.
- Бёгельсдайк Ш., Маселанд Р. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности. М.; СПб: Изд-во Института Гайдара; Изд-во «Международные отношения»; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2016.
- Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания (Нобелевская премия по экономике 2017 года) // Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5–25.
- Веблен Т. Почему экономика не является эволюционной наукой? Пер. с англ. А.А. Курышевой // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 2. С. 99–111.
- Гаспаров М.А. Записки и выписки. М.: Новое литературное обозрение, 2001.
- Гребер Д. Долг: первые 5000 лет истории / Пер. с англ. М.: Ад Маргинем Пресс: Музей современного искусства «Гараж», 2021.
- Гудков А. Иллюзии выбора: 30 лет постсоветской России. Рига, 2021. <https://www.levada.ru/2022/03/06/illyuzii-vybora-30-let-postsovetskoj-rossii-novaya-kniga-iva-gudkova/> по состоянию на 09.06.2022 г.
- Димаджио П.Дж. Выживет ли культура в условиях рынка? / Выживет ли культура в условиях рынка: Сб. ст. амер. авт. по менеджменту некоммерч. орг. СПб.: Нотабене, 1996. С. 32–63.

- Дубровин И.А.* Достижение экономической эффективности на основе социальной справедливости в скандинавской экономической модели // Вопросы политической экономии. 2022. № 1 (29). С. 162–181.
- Иглтон Т.* Почему Маркс был прав / Пер. с англ. П. Норвилло. М.: Карьера Пресс, 2017.
- Инглхарт Р., Вельцель К.* Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. М.: Новое издательство, 2011.
- Истоки:* Социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011.
- Козловски П.* Принципы этической экономики / Пер. с нем. под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 1999.
- Лотман Ю.М.* Статьи по семиотике культуры и искусства. СПб.: Гуманитарное агентство «Академический проект», 2002.
- Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
- Минервин И.Г.* Культура и этика в экономике: Социокультурные факторы экономического роста. М.: ИНИОН, 2011.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений / Пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. М.: Изд-во НИУ ВШЭ, 2010.
- Нуреев Р.* Торстейн Веблен: взгляд из XXI века // Вопросы экономики. 2007. №7. С. 73–85.
- Нуссбаум М.* Не ради прибыли: зачем демократии нужны гуманитарные науки / Пер. с англ. М. Бендет; под науч. ред. А. Смирнова. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.
- Ортега-и-Гассет Х.* Восстание масс / Пер. с исп. А. Гелескула. М.: Издательство «АСТ», 2020.
- Погребняк А., Расков Д.* Экономика как культура: возвращение к «спору о методах». // Общественные науки и современность. 2013. № 2. С. 96–106.
- Поланьи К.* Избранные работы. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2010.
- Полтерович В.М.* Институциональные реформы и гражданская культура. Текст доклада для выступления на круглом столе «Ценности, институты и доверие» в рамках XVII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и обще-

- ства, НИУ ВШЭ, 19–22 апреля 2016 г. С. 1–25. <https://www.hse.ru/data/2016/06/21/1116116733/Институциональные%20реформы.pdf> (дата обращения: 22 апреля 2022 г.)
- Роббинс* Л. Предмет экономической науки // Thesis. 1993. Вып. 1. С. 10–23.
- Рубинштейн* А.Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса / А.Я. Рубинштейн. СПб.: Алетейя, 2008.
- Сен* А. Об этике и экономике (пер. с англ.). М.: Наука, 1996.
- Степин* В.С. Философская антропология и философия культуры. М.: Академический проект: Альма Матер, 2015.
- Сэндел* М. Что нельзя купить за деньги. Моральные ограничения свободного рынка / Пер. с англ. Н. Ильиной. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
- Тамбовцев* В.Л. Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 85–106.
- Флорида* Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика XXI, 2007.
- Фукуяма* Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Пер. с англ. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004.
- Хантингтон* С. Столкновение цивилизаций / Пер. с англ. Т. Велимеева. М.: Издательство АСТ, 2017.
- Хезмондали* Д. Культурные индустрии / Пер. с англ. И. Кушнаревой; под науч. ред. А. Михалевой. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.
- Alesina* A., *Giuliano* P. Culture and Institutions // Journal of Economic Literature. 2015. Vol. 53. No. 4. Pp. 898–944.
- Arrow* K. Gifts and Exchanges // Philosophy and Public Affairs. 1972. Vol. 1. No. 4. Pp. 343–362.
- Baumol* W., *Bowen* W. Performing Aris: The Economic Dilemma. Cambridge – London: MIT, 1966.
- Beugelsdijk* S., *Maseland* R. Culture in Economics. History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications. Cambridge, New York: Cambridge University Press, 2011.
- Cartwright* E. Behavioral Economics. Third Edition. London and New York: Routledge, Taylor and Francis Group, 2018.
- Culture and Economy after the Cultural Turn. Ed. by L. Ray and A. Sayer. London, Thousand Oaks, New Delhi: SAGE Publication, 1999.
- Cultural Values in Political Economy. Ed. by J.P. Singh. Stanford, California: Stanford University Press, 2020.
- De Jong* E. Culture and Economics: On Values, Economics and International Business. London, New York: Routledge, 2009.

- Di Maggio P.* Culture and Economy. In: Handbook of Economic Sociology / Smelser N.J. and Swedberg R. (eds.). Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994. Pp. 27–57.
- DiMaggio P., Goldberg A.* Searching for Homo Economicus: Variations in Americans' Construals and Attitudes towards Markets // European Journal of Sociology. 2018. Vol. 59. No. 2. Pp. 1–39.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L.* Does Culture Affect Economic Outcomes? // The Journal of Economic Perspective. 2006. Vol. 20. No. 2. Pp. 23–48.
- Hofstede G.* Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. 2nd edition. Thousand Oaks, California: SAGE Publications Inc., 2001.
- Jackson W.* Economics, Culture and Social Theory. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2009.
- Jones E.* Cultures Merging. A Historical and Economic Critique of Culture. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2006.
- Musgrave R.* The Theory of Public Finance. New York: McGraw Hill, 1959.
- Roland G.* Economics and Culture. In: Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences. Ed. by R. Scott and S. Kosslyn. J. Wiley & Sons, Inc., 2015. Pp. 1–18. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/9781118900772.etrds0091>.
- Satz D.* Why Some Things Should Not Be for Sale: The Moral Limits of Markets. New York: Oxford University Press, 2010.
- Schwartz S.* Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. In: M. Zanna (Ed.). Advances in Experimental Social Psychology. Vol. 25. New York, NY: Academic Press, 1992. Pp. 1–65.
- Schwartz S.* A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Application // Comparative Sociology. 2006. Vol. 5. No. 2–3. Pp. 137–182.
- Skidelsky R.* What's wrong with economics? A primer for the perplexed. New Haven and London: Yale University Press, 2020. EPUB file.
- Tabellini G.* Institutions and Culture // Journal of the European Economic Association. 2008. Vol. 6. No. 2–3. Pp. 255–294.
- Tabellini G.* Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe // Journal of the European Economic Association. 2010. Vol. 8. No. 4. Pp. 677–716.
- Throsby D.* Value and Values in Economics and Culture. In: Cultural Values in Political Economy. Ed. by J.P. Singh. Stanford, California: Stanford University Press, 2020. Pp. 48–64.
- Towse R.* A Textbook of Cultural Economics. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2010.





Редакционно-издательский отдел:  
Тел.: +7 (499) 129 0472  
e-mail: [print@inecon.ru](mailto:print@inecon.ru)  
сайт: [www.inecon.ru](http://www.inecon.ru)

*Научный доклад  
(препринт)*

**Валентина Юрьевна Музычук**  
Культура в экономической системе координат

Оригинал-макет – *Валериус В.Е.*  
Редактор – *Ерзнкян М.Д.*  
Компьютерная верстка – *Хацко Н.А.*

Подписано в печать 02.03.2023 г.  
Заказ № 2. Тираж 300. Объем 2,4 уч. изд. л.  
Отпечатано в ИЭ РАН