

УДК 338.22(063)
ББК 65.012.2
Я81

Ясин, Е. Г. Модернизация и общество [Текст] : докл. к VIII Междунар. науч. Я81 конф. «Модернизация экономики и общественное развитие», Москва, 3—5 апреля 2007 г. / Е. Г. Ясин ; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — 114, [2] с. — 1200 экз. — ISBN 978-5-7598-0473-4 (в обл.).

УДК 338.22(063)
ББК 65.012.2

ISBN 978-5-7598-0473-4

© Ясин Е.Г., 2007
© Оформление.
Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007

Оглавление

1. Как меняется мир	6
1.1. Модернизация: что имеется в виду	6
Капитализм и современный экономический рост	6
Постиндустриальная стадия и новая расстановка сил	9
1.2. Пять цивилизаций	13
Европейская цивилизация	16
Восточноазиатская цивилизация	17
Индия	19
Индия и Китай — различные пути?	20
Тектонические сдвиги в мировой экономике	23
Латиноамериканская цивилизация	26
Исламская цивилизация	30
1.3. А что в России?	32
2. Условия инновационного развития и необходимые институциональные изменения	37
Свобода творчества	38
Свобода предпринимательства	42
Конкуренция	43
Образование	46
Наука	50
Индустрия нововведений	58
Нужен весь комплекс условий	60
3. Культура	63
3.1. Социальный капитал	63
Уровень доверия: Россия и мир	66
Социальный цинизм	69
Доверие к публичным институтам	70
Радиус доверия	77
Ответственность и участие	81

3.2. Гражданское общество.....	83
3.3. Культура имеет значение	88
Определения.....	88
Состояние культуры сегодня	95
Универсальные ценности для сравнений:	
три международных проекта.....	98
Динамика ценностей в современной России.....	103
3.4. Меры доверия	106
Основные источники	112

Вопрос, который поставил перед собой автор доклада, заключается в следующем: Россия нуждается в модернизации, но готово ли российское общество воспринять ее? Этот вопрос активно обсуждается в последние годы. По мнению большинства, реформы по Гайдару, или шоковая терапия, предпринятая с целью перевода экономики с плановых на рыночные рельсы, оказались неудачны, общество к ним не было готово, они были чересчур радикальны. Это мнение стало общим местом. Но потом, когда к 1999 г. стало ясно, что основные задачи рыночных реформ решены, встали новые задачи — модернизации экономики, демократизации политической системы. Тогда снова стали говорить, что общество не готово к демократии, бизнес безответствен, граждане не хотят активно участвовать в общественных делах. Есть и иные мнения: Россия вообще не нуждается в модернизации, ей важнее сохранить свои традиции, свою идентичность, самобытную культуру. Поэтому первым делом нужно договориться о том, что понимается под модернизацией и действительно ли такая модернизация нужна России.

1. Как меняется мир

1.1. Модернизация: что имеется в виду

Очевидно, что к концу советской эпохи Россия заметно отставала от развитых стран по технике и технологии (кроме некоторых областей, связанных с обороной) и еще больше — по уровню благосостояния. Нарастающее отставание все более чувствительно воспринималось элитой и в конце концов стало важнейшей причиной начала преобразований. Но дело отнюдь не в замене оборудования или обновлении продукции. Речь идет о достижении мировой конкурентоспособности страны в целом и достаточно широкого круга отраслей, чтобы обеспечить ее устойчивое развитие и достойные позиции в ряду наиболее процветающих наций. Для этого мало делать некоторые изделия лучше других. Нужно еще поднять производительность до высшего уровня. Кроме новейшего оборудования требуются еще и люди, владеющие современными компетенциями, высокообразованные и хорошо мотивированные, включенные в систему социальных взаимодействий, которая обеспечивает низкие транзакционные издержки. Таким образом, речь идет о модернизации не только экономики, но и всего общества. Это и вызывает сопротивление, ибо значительная часть населения хотела бы жить лучше, но не желает перемен, опасается их, особенно если они заставляют как-то менять образ жизни, предпринимать какие-то усилия.

Но модернизация вынуждается уже не только переходом к рыночной экономике, но и изменениями, которые происходят в мире, теми вызовами, на которые должна отвечать страна.

Капитализм и современный экономический рост

В XVII—XVIII вв. в Европе устойчивый в течение веков образ жизни стал меняться возрастающими темпами. Ниже приводится табл. 1, заимствованная из работы Э. Мэддисона, которая показывает последствия этих изменений.

Изменения состояли прежде всего в развитии рыночных отношений, свободной торговли, частной собственности, конку-

Таблица 1. Среднегодовые темпы роста ВВП и населения в Западной Европе и в мире с 1000 по 1998 г., %

	Периоды			
	1000—1820	1820—1913	1913—1998	
ВВП				
Западная Европа	0,3	1,9	2,4	
Мир	0,22	2,1	3,0	
Население				
Западная Европа	0,20	0,73	0,47	
Мир	0,17	0,59	0,41	
	Годы			
	1000	1820	1913	1998
Душевой ВВП (в международных долларах 1990 г.)				
Западная Европа	400	1232	3473	17921
Мир	435	667	1510	5709

Источник [Maddison, 2001, p. 267, 242, 264].

ренции. Они вылились в итоге в огромный поток нововведений, в короткие сроки преобразивших лицо мира, а также в то, что потом назвали современным экономическим ростом. Англия и Голландия были пионерами, затем к ним из крупных держав присоединились Франция, Германия, США, наконец Япония и Россия.

Быстро нарастающая сила этих стран вызвала волну колониальных захватов и две мировые войны за передел жизненного пространства. Страны, которые вовремя не включились в гонку, пребывая в состоянии прежней неизменности порядков, стали жертвами нападений, унижений и поражений.

В сущности, разрыв в уровне развития и благосостояния, образовавшийся между странами-лидерами (все из Европы и Америки плюс Япония) и странами, сохранявшими традиционную аграрную экономику и феодальные социальные порядки, состоял в том, что первые раньше вступили в эпоху индустриализации и урбанизации. Но затем плоды индустриальной экономики и техники стали поступать в остальные страны, и они тоже одна за другой становились на путь индустриализации.

Россия, кстати как и Япония, примыкая к развитым индустриальным странам, все же к началу Первой мировой войны заметно от них отставала, прежде всего в плане тех самых отношений, которые создавали импульсы развития и положили начало современному экономическому росту — напомним, речь идет о рыночных механизмах, частной собственности и конкуренции, равно как и об институтах, поддерживающих их функционирование (верховенство закона, независимый суд, демократическая политическая система). Но Россия искала другие пути преодоления отставания и, наконец, их нашла в виде плановой системы хозяйства, индустриализации за счет крестьянства, тоталитарного политического режима.

Какое-то время казалось, что избранная нами модель преодоления отставания, или, как позднее стали говорить, догоняющего развития, добивается успеха и способна составить альтернативу рыночной экономике. Многие страны пытались ее реализовать у себя. Но в конце концов стало ясно, что советская система ущербна и не может конкурировать с рыночной экономикой. После Второй мировой войны и уж точно с 1970-х гг. несостоятельность ее стала очевидной, как и неизбежность развала через большее или меньшее время.

Между тем Япония и Германия, потерпевшие поражение во Второй мировой войне, а также Франция, Италия и другие европейские страны смогли в значительной мере сократить отставание от США, образовавшееся в годы войны и первые послевоенные годы. Японская модель была особенно интересна. Во-первых, она составила явную альтернативу советской — рыночные механизмы с сильным влиянием государства и использованием традиционных социальных структур в массовом индустриальном производстве. Во-вторых, эта модель стала примером для других стран Восточной Азии — Тайваня, Южной Кореи, Гонконга, Сингапура, Малайзии, Таиланда, которые убедились в том, что могут западным методам противопоставить дешевую качественную рабочую силу, способность воспринимать и воспроизводить заимствованные технологии, а затем экспорт на открытые рынки стран-конкурентов. Позднее к ним присоединились Китай, сменивший советскую модель на японскую, и Индия, отказавшаяся, хоть и поздно, от попыток использовать советские методы в сочетании с демократией и ставшая на путь либерализации экономики. Пошли вторая и

третья волны успешной индустриализации. Догоняющее развитие в этих и некоторых других случаях стало порождать серьезные достижения.

Тем временем развитые страны, страны-лидеры, столкнулись с новыми явлениями. Темпы роста у них оказались заметно ниже, чем в догоняющих странах, а рабочая сила намного дороже. В секторах массового производства их конкурентоспособность стала падать. В то же время в условиях урбанизации сменился режим воспроизводства населения: оно старело, а в ряде стран начался процесс депопуляции. Главным двигателем экономики стали инновации. Но поддержание конкурентоспособности, основанное на высоком качестве постоянно обновляемой продукции и высоких ценах, характеризуется большой неопределенностью, постоянно связано с рисками и напряжениями. Инновации производились в основном на Западе. Догоняющие страны, кроме Японии и Кореи, пока не смогли конкурировать с ним на этом поле. Но они все время поджимают лидеров, ставя перед ними принципиально новые проблемы, которые все трудней решать.

Постиндустриальная стадия и новая расстановка сил

На рис. 1 схематично изображена динамика развития основных стран или групп стран, составляющих большую часть мировой экономики. Рисунок показывает, что те страны, которые раньше начинали ускоренное развитие, затем, после завершения индустриализации, снижали темпы роста. Потом наступала очередь других стран осуществить рывок. Они повторяли ту же схему, каждая со своими особенностями. Некоторые еще находятся в фазе индустриализации, быстро растут и, видимо, фаза насыщения у них еще впереди.

Суть насыщения в том, что исчерпываются экстенсивные факторы роста, прежде всего приток рабочей силы из деревни в города, из сельского хозяйства в промышленность и другие виды деятельности, меняется демографический режим, а также достигается некоторый предел заимствования технологий, появляется спрос на собственные инновации. Поэтому можно предположить, что снижение темпов роста для всех стран кроме лидеров означает необходимость перехода к инновационному развитию, тогда как

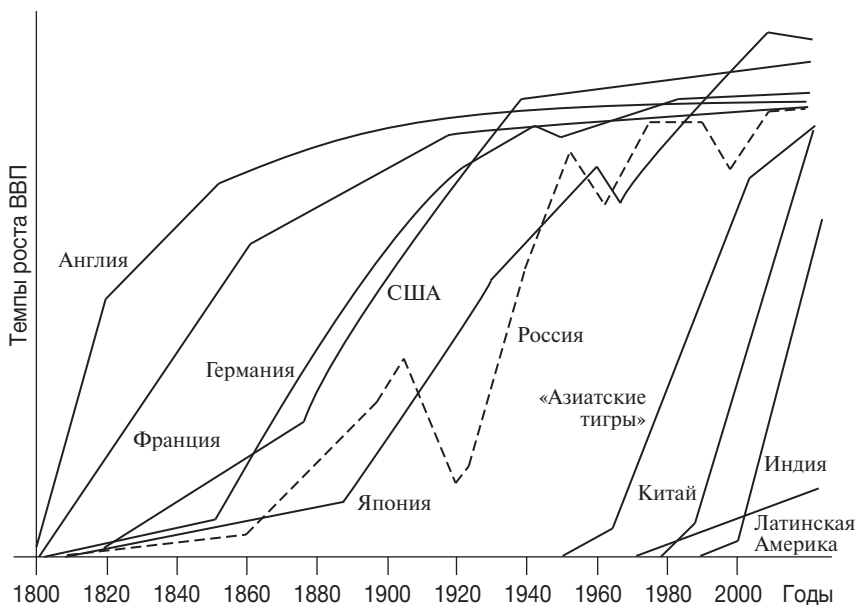


Рис. 1. Динамика развития основных стран или групп стран в 1800—2005 гг.

для лидеров этот переход уже состоялся. Вопрос в том, насколько способны те или иные страны, те или иные культуры и социальные системы конкурировать на поле инноваций.

Естественной также представляется гипотеза, что эпоха индустриализации переводит человеческую цивилизацию на принципиально иной уровень развития — от аграрной экономики, господствовавшей тысячелетиями, к экономике инновационной или коммуникационной (неважно, как ее назвать), вероятно, тоже довольно устойчивой, во всяком случае менее чреватой революциями, как технологическими, так и социальными.

Завершение индустриальной эпохи означает также смену демографического режима: от многодетной семьи к нукlearной, от быстрого роста населения к населению стационарному или даже убывающему, к повышению продолжительности жизни и старению населения. Что особенно важно, этот переход осуществляется по странам, по мере их индустриализации и урбанизации, так что

их доли в общей численности населения и объеме мирового продукта меняются, причем в пользу стран менее развитых.

В свое время, в 1950-х гг., когда проблемы эти не были особенно остры, преобладала успокоительная теория: рано или поздно все страны и народы пройдут эпоху индустриализации и всюду установится режим стационарного населения, одинаковые доли детей и стариков. Таджикистан, республика с высокой рождаемостью и быстрым ростом населения, поднимет экономику и благосостояние и выровняется по демографическим показателям с Латвией, где более высокая рождаемость среди русских и депопуляция латышей были для последних реальной угрозой уже в 1970-х гг. Жизнь показала, что не все так просто.

В том-то и дело, что аграрно-индустриальный переход протекает крайне неравномерно, вызывая огромные напряжения и катаклизмы во взаимоотношениях между странами. Сначала лидеры, испытывая искушения от прибывающих сил, стремятся переделить мир в свою пользу. Противоречия между первыми и набирающими темп «преследователями», как в случае Англии и Германии, стали одной из главных причин Первой мировой войны. Вторая мировая война также возникла между развитыми индустриальными странами, но уже с привлечением периферии. После нее противостояние двух блоков, двух идеологий все еще вращается в рамках представлений о мире, в котором круг сильных индустриальных держав, способных им управлять, предопределен. Каждая из сверхдержав вербует себе союзников, не считаясь с тем, что эффект от их поддержки чаще всего намного меньше издержек.

Но затем рушится выстроенная за 200 лет колониальная система. Независимость обретают Китай, Индия и множество других стран. Китай набирает высокие темпы роста с конца 1970-х, когда начинаются постепенные рыночные реформы Дэн Сяопина, Индия — с начала 1990-х. Еще до этого Япония демонстрирует с начала 1950-х г. свое «экономическое чудо», завоевывая рынки высококачественной продукцией. По сути, ее модель догоняющего развития используют «азиатские тигры» — Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг, а также Малайзия и Таиланд. От Японии, где индустриализация началась раньше и была прервана Второй мировой войной, они отличаются тем, что после войны проходили индустриализацию практически с нуля, всюду с жесткими авто-

ритарными режимами (или как Гонконг — с иностранной администрацией).

В других частях света также происходили заметные сдвиги, но менее выразительные. Латинская Америка развивалась заметно медленнее, никаких «чудес» там не наблюдалось. Исламские страны временами добивались высоких темпов, но только нефтедобывающие, причем к каким-либо серьезным изменениям их социально-экономических структур это не вело. Нигде в этих странах не замечены достижения инновационного характера. Это верно и для перечисленных выше стран Восточной и Южной Азии, исключая Японию и, возможно, Корею.

Как отмечалось, в развитых странах, где индустриализация уже пройдена, которые вступили в постиндустриальную эпоху и остаются лидерами по инновациям, сменился и демографический режим: население стареет, численность его почти не растет или убывает. Поэтому в период послевоенного экономического бума был создан благоприятный режим для иммиграции, породивший нынешние сложные проблемы поликультурного общества. Сходная картина в Японии, но иммиграции в серьезных размерах там пока не было. Японцы ожидают сокращение численности населения своих островов к 2015 г. до 90 млн. человек против нынешних 120 [Daily Jomiuri. 2006. 22 Dec.] и планируют заключить соглашения с некоторыми соседями, включающие вопросы иммиграции.

В Китае население также растет сравнительно медленно, но это следствие давно проводимой ограничительной государственной политики, уже давно породившей сложные проблемы, но и поныне неизменной из-за опасений перенаселения страны. Однако здесь по-прежнему большинство составляет сельское население, готовое уходить в город, как только там появляются рабочие места. Поэтому здесь еще есть большие возможности индустриального роста.

Иное дело в Индии и других странах Южной Азии, в исламских странах, в Латинской Америке и Африке. Только в Индии в последние годы наблюдается повышение темпов экономического роста, как правило умеренное, а вот население растет быстро, число рождений на женщину в репродуктивном возрасте — 3 и более, тогда как в Европе, Японии, России — 1,3—1,8. Наблюдаются избыток рабочей силы, проблемы с поиском работы, значительная часть прироста ВВП поглощается новыми ртами и не может быть

направлена на развитие. Именно из этих стран потоки мигрантов тянутся в богатые страны с низкими приростами населения.

Возникает вопрос, в чем причины таких различий. Почему одни страны оказались в лидерах, в том числе и сегодня, по инновациям? Почему другие добиваются высоких темпов, но питаются в основном технологиями лидеров? А третьи имеют высокие темпы роста населения и вялую экономику? Справедливо ли считать, что различия обусловлены лишь стадией развития страны, политикой государства или стечением обстоятельств, счастливым для одних и несчастливым для других? Или все же следует объяснять по крайней мере часть этих различий иными факторами, например различиями в институтах и культуре? Есть весьма веские основания думать, что именно они определяют различия между цивилизациями и уровнем их развития.

Конечно, различия в менталитете, в характере и уровне культуры важны. Это уже очевидно. Но такой ответ недостаточен. Признание этого факта может вылиться в пассивный вывод: да, мы такие, у нас такой менталитет, от судьбы не уйдешь. Если граждане определенных стран, определенных культур хотят жить лучше, причем у себя на родине, они должны понимать, что именно обуславливает их отставание, можно ли его преодолеть, какие именно институты и элементы культуры надо менять, какие усилия и от кого для этого требуются.

1.2. Пять цивилизаций

Попытаемся использовать понятие «цивилизация». Правда, А. Янов забрасывает критическими стрелами всех, кто его применяет, исходя из того, что, как во времена Древнего Рима, есть только одна цивилизация и ей противостоят варвары [Янов, с. 54—64]. Сегодня это одна европейская цивилизация. Но такой подход не позволяет нам понять различия в культурных ареалах, имеющих ныне в мире, и оценить их перспективы и творческий потенциал. Хотя вместе с тем явно ставится на обсуждение вопрос об уровне развития культур.

Под цивилизацией условимся понимать совокупность стран и народов, объединенных общими культурными свойствами, сходством языков, институтов, ценностей, общностью исторической судьбы.

В самом широком плане, с допущением исключений, пересечений, граничных структур, выделим из числа существующих ныне в мире пять основных цивилизаций¹:

- европейскую, включая Северную Америку, Австралию и Новую Зеландию;
- восточноазиатскую, включая Японию, Корею, Китай и страны китайского мира (Тайвань, Сингапур);
- южноазиатскую, главным образом Индию;
- исламскую (от Индонезии на востоке до Марокко на западе);
- латиноамериканскую.

Каждая из них насчитывает около 1 млрд и более человек. В табл. 2 приведены их основные характеристики по двум ключевым показателям:

- а) пройдена или не пройдена индустриализация;
- б) каков преобладающий демографический режим.

Таблица 2. Основные цивилизации и свойства их современного развития

Цивилизация	Индустриализация	Население	Примечания
Европейская	Завершена	Не растет	Япония — европейский сценарий
Восточно-азиатская	Идет быстро	Не растет	
Южноазиатская	Идет быстро	Растет быстро	Большой традиционный сектор
Исламская	Идет медленно	Растет быстро	Большой традиционный сектор
Латиноамериканская	Идет медленно	Растет быстро	Большой традиционный сектор

В табл. 3 дан прогноз Всемирного банка по важнейшим странам этих цивилизаций до 2020 г. Выделенные цивилизации могут быть сложными, составными, так что их части тоже претендуют на роль самостоятельных цивилизаций. И по отдельным странам

¹ Шестая цивилизация — Африка южнее Сахары. Но я не располагаю данными по ней и для целей данной работы могу ее не рассматривать.

тоже наблюдаются большие различия. Но взятые критерии позволяют различить самые общие и сравнимые характеристики развития по каждой из них.

Таблица 3. Прогноз Всемирного банка по темпам роста экономики и населения в 2005—2020 гг., % среднегодовые

Цивилизации и страны	ВВП	Население
<i>Европейская цивилизация</i>		
Европейский Союз-25 и Ассоциация свободной торговли	2,3	-0,1
США	3,2	0,7
Канада	2,6	0,4
Австралия и Новая Зеландия	3,5	0,7
Бывший СССР	3,2	-0,1
<i>Восточноазиатская цивилизация</i>		
Япония	6,6	0,6
Китай	4,7	0,3
Корея	4,3	0,4
Гонконг и Тайвань	4,9	0,8
Сингапур	4,6	0,5
Вьетнам	5,4	1,1
Филиппины	3,5	1,5
<i>Южноазиатская цивилизация</i>		
Индия	5,5	1,1
Остальная Южная Азия	5,0	1,7
<i>Латиноамериканская цивилизация</i>		
Бразилия и Аргентина	3,6	1,0
Мексика	3,8	1,4
Остальная Латинская Америка	3,3	1,3
<i>Исламская цивилизация</i>		
Ближний Восток и Северная Африка	4,1	1,6
Индонезия	5,2	1,1
Малайзия	5,6	1,4
Высокоразвитые страны	2,7	0,2
Страны со средним доходом	4,5	0,8
Страны с низким доходом	4,7	1,5
Весь мир	3,1	0,9

Источник [Martin et al., 2006].

В дальнейшем изложении мы воспользуемся материалами международного симпозиума «Рост следующих гигантов? Аналогия BRICs», который был собран Институтом развивающихся экономик Японской организации внешней торговли JETRO при содействии Всемирного банка и газеты «Асахи Симбун» 20 декабря 2006 г. в Токио. Доклады на симпозиуме представляют прямой интерес для нашей темы. Докладчики были из ведущих стран трех из пяти названных цивилизаций: д-р Джанг Чжун — Китай; д-р Мурали Патипандла — Индия; д-р Жоао Феррас с коллегами — Бразилия. Кроме них докладчиками были проф. Элис Амсен из MIT и Вил Мартин из Всемирного банка. С их помощью попытаемся оценить основные характеристики современного состояния этих цивилизаций.

Европейская цивилизация

В странах европейской цивилизации индустриализация завершена, во всех государствах преобладает городское население. Оно в целом не растет (или слабо убывает, или так же слабо возрастает).

Основные институты европейской цивилизации — открытая рыночная экономика, сетевая организация хозяйства, частная собственность, защита прав личности и собственности, исполнение обязательств по контрактам, верховенство закона и независимость суда, экономическая и политическая конкуренция, свобода слова, собраний, ассоциаций. Это принципы рыночной демократии, их реализация далека от совершенства, отличается по работоспособности в разных странах. Эти институты в совокупности доказали свои достоинства перед другими институциональными системами. Всякий раз европейской цивилизации предрекают то кризис, то разложение и гибель. Но с той же регулярностью эти прогнозы опровергаются, и из очередных кризисов европейская цивилизация выходит с новым зарядом энергии. Эти институты в совокупности создают редкое сочетание устойчивости и динамизма, вследствие чего кризисы и скандалы, неизбежные в силу самих их свойств, в конце концов переживаются и служат развитию. В итоге — развитая экономика, демократическая система, высокое благосостояние («золотой миллиард»). Культуру этой цивилизации обычно связывают с иудеохристианской религиозной традицией.

Правильно было бы говорить также о ее связи с античной цивилизацией и рационалистически-секулярным миропониманием. Последнее уходит корнями в античную культуру, но особое значение приобрело с расцветом науки и философии, в Новое время пытающихся дать логическое научное объяснение явлениям природы и общества, не прибегая к трансцендентным аргументам веры и мистики. Сегодня, благодаря доминированию этого миропонимания, именно в странах европейской цивилизации достигнуты высокие уровни инновационной активности и благосостояния.

Восточноазиатская цивилизация

Восточноазиатская цивилизация — это прежде всего Китай. Япония по культурным параметрам является ее органической частью, но она, разделив особенности европейского сценария развития, показала также и высокий инновационный потенциал. Тем самым она, а следом за ней Корея, Гонконг, Тайвань и Сингапур доказали способность этой культуры к высшим достижениям. Но Китай, где сосредоточено около 90% населения региона, еще находится в процессе индустриализации. Население растет медленно в силу административных ограничений. Впрочем, по высказываниям самих китайцев, если бы сегодня режим «одна семья — один ребенок», введенный еще в начале 1980-х гг., был отменен, это не привело бы значительному росту населения. Прежние семейные нормы подорваны, новые установки уже возобладали. Тем не менее Китай еще располагает практически неограниченными ресурсами дешевой рабочей силы, притекающей из деревни в города. Доля сельского населения сильно сократилась, но все же оно составляет 60% общей численности. Несмотря на быстрый рост, безработица в городах и аграрное перенаселение составляют одну из самых острых проблем Китая.

Во всех странах восточноазиатской цивилизации преобладают авторитарные режимы. Даже японская полупарламентарная политическая система находится под подозрением: хотя основные демократические институты вроде показали здесь свою работоспособность, надо учитывать важную роль неформальных институтов в азиатском обществе. В целом для Японии, да и для других стран региона, характерны глубоко укоренившиеся традиции иерархи-

ческого устройства, субординации в семье, в общине или организации, в государстве. При этом согласно конфуцианской этике низший обязан подчиняться, но высший несет ответственность перед теми, кого он опекает; ответственность является основой легитимности его власти. Ли Куан Ю, знаменитый лидер Сингапура, считает, что демократия в западном духе вообще не подходит для восточноазиатской культуры, и развитию стран этого региона ее отсутствие до сих пор не мешало [Ли Куан Ю, 2005, с. 464—466].

Но в последние годы в Японии и в других наиболее развитых странах Восточной Азии традиция иерархии все более подвергается сомнению под влиянием распространения рыночных и правовых отношений, которые объективно дают возможность жить без иерархии, по крайней мере за пределами организации.

Еще одна особенность восточноазиатской цивилизации — веротерпимость и, пожалуй, низкий уровень религиозности. Во всех этих странах множество приверженцев имеет буддизм. В Китае кроме того — даосизм, питаемый национальными корнями. Но это по ряду признаков вообще не вполне религия: нет антропоморфного бога, главным божеством считается Путь, который человек должен найти и пройти достойно, хотя не обязательно деятельно. У даосизма есть автор — великий философ Лао-цзы (580—500 г. до н.э., написавший трактат «Дао дэ цзин» — «Книга о пути и силе»). Еще более знаменит Конфуций (551—469 г. до н.э.), создавший этическую систему, до сих пор принятую с теми или иными различиями во всей Восточной Азии. Кроме того распространены многочисленные верования. Загнутые крыши китайских пагод и высокие пороги в дверях призваны предупредить появление злых духов, которые перемещаются, по преданию, только по прямой.

В Японии наряду с буддизмом также распространена национальная религия — синтоизм. Но в этих странах за редким исключением не было религиозного фанатизма и войн на религиозной почве. Исключения — это гонение императора Цинь Шихуанди (221—210 гг. до н.э.) против приверженцев конфуцианства, а также восстание тайпинов — сторонников христианства, и боксерское восстание (против распространения христианства).

Поэтому восточноазиатская цивилизация выделяется не по религиозному признаку, как исламская. Определительный при-

знак — скорей «рисовая культура», требующая тяжелого систематического труда, тщательности, терпения.

Индия

Южноазиатская цивилизация — Индия, Шри-Ланка, Непал. Попав под британское господство, эти страны восприняли в основных чертах нормы британского права (*common law*). Национальная пестрота, многоязычие заставили сохранить английский в качестве государственного языка, языка бюрократии и образованного класса. Сегодня это конкурентное преимущество страны в международной торговле и кооперации.

Индустриализация в Индии в современном смысле началась в годы Второй мировой войны. До этого колониализм долго держал колонии в положении источников сырья и рынка сбыта для готовых товаров из метрополии. После завоевания независимости Индия многие годы придерживалась социалистически-ориентированной модели догоняющего развития, ориентированного на импортозамещение, с сильными ограничениями для открытых рыночных отношений. В этот период возникло много промышленных предприятий, но темпы роста в целом оставались довольно низкими. Только с переходом к более свободной рыночной экономике в середине 1980-х гг. и открытием экономики в 1991 г. темпы возросли, достигнув в среднем за 1990—2004 гг. 6,5% в год. Индустриализация набрала скорость. Известны успехи Индии в информационных технологиях. Индийская компания «Баджадж» («Bajaj») освоила производство мотоциклов мирового класса, потеснив на внутреннем рынке японскую «Хонду» [Patipandla, 2006]. Автомобильная компания «Тата-моторс» («Tata-motors»), конкурируя с иностранными фирмами, создала новейшую перспективную модель ультрадешевого автомобиля, приспособленного к условиям Индии (бедное население и плохие дороги) и имеющую все шансы завоевать рынки Юго-Восточной Азии [Economist. 2006. 16 Dec.]. Индийцы демонстрируют высокий уровень предприимчивости и инновативности, как у себя дома, так и за рубежом. Сегодня в Индии сформировался сильный средний класс численностью около 200 млн человек.

В то же время это цивилизация с очень сильным влиянием традиционных укладов. Религия играет здесь весьма существенную

роль, часто она становится поводом для межрелигиозных столкновений. Индуизм — главная религия, кроме него — буддизм и ислам. В деревне живет 67% населения, 35% его общей численности имеют доходы ниже самых низких стандартов прожиточного минимума. Во многом это объясняется не только колониализмом, нехваткой капитала, низким уровнем образования, высокой рождаемостью, но и традиционными институтами и культурой. О них в свое время убедительно писал Г. Мюрдаль [Мюрдаль, 1972], и с тех пор ситуация не очень изменилась.

Индия — демократическая страна, пожалуй, единственная из бедных. Объяснений тому дается много. В том числе говорят о британском наследии, которое объединило множество различных стран в единое государство посредством Конституции, языка и путей сообщения, а отцы-основатели независимой Индии смогли это наследие сохранить. Другие отмечают роль традиционной кастовой системы, которая формально упразднена, но неформально существует и практически исключает из политической жизни значительную часть населения, поддерживая своего рода ценз происхождения. Демократия получается элитарной, но это придает ей работоспособность. Далее для развития, которое касалось бы уже не только современного сектора, но и традиционного, эти обстоятельства могут создавать серьезные препятствия. Пока эта цивилизация, как и Китай, проходит фазу индустриализации, институциональные и культурные проблемы терпят. Но со временем они станут обостряться.

Индия и Китай — различные пути?

«Различные пути» — так называется цитировавшаяся выше заметка из «Economist», а подзаголовок — «Пока китайцы копируют, индийцы изобретают». В ней рассказывается о создании компанией «Тата-моторс» ультрадешевого автомобиля, о чем уже упоминалось выше. Но за этим случаем — сенсация в мире экспертов, которые ожидали подобного шага от Китая, третьего в мире производителя автомобилей. Но это сделала Индия, отказавшись от удешевления уже имеющихся моделей и предложив принципиально новую машину. Из этой сенсации делаются далеко идущие выводы: какая из двух моделей догоняющего разви-

тия — китайская или индийская — окажется более эффективной. Между двумя моделями не просто различия в политике, но и разные системы институтов, выращиваемые в ходе модернизации этих стран.

Китайская модель, более популярная в России, сейчас опирается на государство и государственные компании, а также на иностранные инвестиции, привлекаемые на условиях локализации производства компонентов, передачи технологий и экспорта определенной доли продукции, произведенной в Китае. Китайский экспорт в США, превышающий 200 млрд долл. в год, на две трети представлен продукцией предприятий, построенных в Китае американскими инвесторами [China-Daily. 2006. 29 Dec.]. Здесь рады возможности научиться производить продукцию уже освоенную, скажем, в США, не надеясь сразу создать что-то свое и притом оригинальное.

В Индии, как и в других странах догоняющего развития, роль государства в экономике тоже была значительной, но все же с самого начала независимости в основе лежала частная инициатива. Это было заложено еще в колониальные времена вместе с другими британскими институтами. Политика Дж. Неру представляла вариант фабианского социализма — активное государство, большой публичный сектор, импортозамещение. Но благодаря давнему развитию промышленности в Индии уже к 1947 г. был многочисленный класс современных предпринимателей, которых никто не подавлял и не национализировал. Частный бизнес сосуществовал с государственными компаниями и огромными федеральными землевладениями, поскольку земельная реформа была отложена. Сложилась своеобразная двухсекторная экономика.

Если в Японии и Корее к бизнесу применили политику кнута и пряника, то в Индии, по словам М. Патипандлы, это был принцип «пряника и взятки» [Patipandla, 2006, p. 6]. Большие семейные империи, возникшие под государственной опекой, Патипандла называет инкубаторными. Они набирали силу в период протекционистской политики импортозамещения, диверсифицировались, распространяя влияние на многие отрасли и, что естественно, пытались влиять и на государственную политику в своих интересах. Но, когда проблема созрела, индийское руководство, в отличие от корейского (Пак Чжой Хи) или российского (Путин), не стало

конфликтовать с бизнесом, осуществлять репрессии, но пошло на открытие экономики для транснациональных корпораций. Инкубаторные компании в одночасье оказались в конкурентной среде. Выросли они как громоздкие иерархически организованные структуры, сходные с госкомпаниями, но чтобы выжить, вынуждены были перестроиться с учетом требований современного менеджмента. Или погибнуть.

Собственно, в этом отличие индийской модели от китайской. Частная инициатива и международная конкуренция против государственной опеки. Итог: инновации вместо копирования, более высокая эффективность. Упомянутые примеры «Баджадж», «Тата-моторс» служат подтверждением этого вывода. Еще один пример. Наиболее известная история успеха в Индии — компания «Инфозис», с 1980-х гг. начавшая заниматься офшорным программированием. Этому способствовало появление в стране американской «Тексас Инструментс». Спроса в самой Индии не было. Пришлось сразу вступать в международную конкуренцию, правда, на недавно возникшем рынке. Но нужен был большой капитал. Дело начали четыре технократа из среднего класса без финансовой помощи со стороны. Помогли бум на мировом IT-рынке и девальвация рупии. Сегодня это эталон успеха на рынке софтвера.

В Китае тоже есть подобные примеры. Но пока, подводит итог Патипандла, Китай достигает темпов роста 8% ежегодно при объеме сбережений в 45% ВВП, Индия — 7% роста при сбережениях 20%. В Китае главным образом идет заимствование западных технологий и образцов продукции, в Индии можно констатировать появление собственных инновационных продуктов с мировой конкурентоспособностью.

Но верно и то, что в Индии более тяжелый традиционный сектор. Все достижения за его пределами. Современный сектор, как «Инфозис», скорее связан с мировым рынком, чем с собственной национальной экономикой, где две трети населения копаются в земле, как 200 лет назад. В этом смысле китайская модель, видимо, более органична: она не гонится за эффективностью, задача победить в международной конкуренции за инновации не ставится, больший акцент делается на экспорт трудоемкой и дешевой продукции, хотя все более сложной [Martin et al., 2006; Rodric, 2006]. Конкурентоспособность обеспечивается дешевой рабочей

силы. Впрочем, и для индийской экономики это главное конкурентное преимущество.

Тектонические сдвиги в мировой экономике

В докладе Вила Мартина и его коллег [Martin et al., 2006] приводятся результаты расчетов на имитационной модели влияния роста Китая и Индии на мировую экономику. Ниже в табл. 4 приведены некоторые из этих результатов, касающиеся влияния роста экспорта этих стран на торговлю других стран и регионов мира, а также роста их экспорта с учетом качества продукции обрабатывающей промышленности на 2005—2020 гг. Авторы пишут, что это не прогноз, а только некий эксперимент, позволяющий понять последствия взаимодействия некоторых основных факторов, важных для мировой экономики.

Если будут выполняться предпосылки, заложенные в модель, а они достаточно разумны, во всех основных центрах мировой экономики экспорт по основным товарам сократится, в том числе из Европы и США, Японии, Латинской Америки, стран Ближнего Востока и Северной Африки. В случае ожидаемого повышения качества китайских и индийских товаров это сокращение окажется заметно больше. Так, экспорт электроники из США при условии роста качества в Китае и Индии сократится на 11% вместо 3,5%, если он наблюдаться не будет.

В России и странах бывшего СССР сокращение экспорта по товарам легкой промышленности (текстиль, одежда, кожа) вряд ли окажется ощутимым из-за его незначительности, но будет заметным по машинам и оборудованию и по электронике. Намного более существен тот факт, что продукции отечественной обрабатывающей промышленности придется с гораздо большим трудом пробиваться на мировые рынки, да и в стране конкуренция усилится. Исключение составят лес и металлы, на которые будет предъявлять спрос растущая индустрия Китая и Индии.

Как мы видим, для всех стран рост экономики Китая и Индии в ближайшие десятилетия составит серьезный вызов, структура мировой экономики весьма существенно изменится. Многие страны будут испытывать нарастающий кризис конкурентоспособности. Выходы из него — либо повышение конкурентоспособ-

Таблица 4. Эффект роста экспорта продукции обрабатывающей промышленности Китая и Индии к 2020 г., % к базе 2005 г.

Цивилизации и страны	Группа товаров											
	Текстиль	Одежда	Кожа и обувь	Лес	Минералы	Химическая продукция	Металлы	Автомобили	Машины и оборудование	Электроника	Прочее	
<i>Европейская цивилизация</i>												
ЕС-25 + Ассоциация свободной торговли	-5,6 -9,9	-9,7 -16,7	-5,0 -8,5	0,0 +0,8	-0,4 -0,5	-1,8 -3,0	-0,7 -1,3	-0,4 -1,3	-2,4 -5,0	-2,5 -11,7	-3,9 -6,6	
США	-5,4 -10,5	-8,7 -15,3	-4,3 -6,4	-0,2 +0,3	+0,1 +0,2	+0,9 +1,4	-0,7 -1,0	-0,2 -0,4	-2,5 -4,2	-3,5 -11,0	-10,5 -16,7	
<i>Восточноазиатская цивилизация</i>												
Китай	+35,5 +30,0	+20,3 +20,5	+39,4 +45,2	+41,6 +34,7	+36,8 36,3	+42,9 39,2	+38,5 +34,8	+34,8 +40,9	+37,6 +40,2	+35,8 +58,2	+30,5 +33,1	
Япония	-1,6 +15,1	-6,0 -8,0	-5,3 -8,1	-1,1 -1,0	-1,0 -0,6	-2,3 -1,4	-2,7 -1,9	-3,9 -6,6	-6,6 -9,0	-4,8 -10,7	-4,2 -6,8	
Тайланд	-5,1 -9,1	-5,0 -5,5	-6,0 -13,9	+1,5 +6,5	-0,6 +0,3	+2,0 +3,0	+0,5 +2,2	+0,5 +0,3	-1,4 -3,7	+4,6 +6,2	-8,1 -15,5	
<i>Южноазиатская цивилизация</i>												
Индия	+35,1 +26,2	+23,3 +11,1	+41,4 +45,5	+39,8 +32,1	+30,7 +33,9	+30,6 +33,1	+33,9 +34,0	+30,6 +30,0	+29,2 +41,5	+30,7 +36,5	+23,5 +15,6	

Цивилизации и страны	Группа товаров										
	Текстиль	Одежда	Кожа и обувь	Лес	Минералы	Химическая продукция	Металлы	Автомобили	Машины и оборудование	Электроника	Прочее
<i>Латиноамериканская цивилизация</i>											
Бразилия и Аргентина	-2,0 -3,4	-1,1 -1,8	-6,6 -8,4	-1,0 -0,9	-1,0 0,0	-2,0 -2,8	-3,2 -4,5	-1,8 -2,5	-4,5 -7,4	-3,1 -8,0	-2,9 -4,0
Мексика	-2,1 -3,9	-2,2 -3,6	-0,8 -1,3	+0,2 +1,2	+0,1 +0,8	+1,6 -2,0	+0,4 -3,2	-1,8 -2,5	-4,5 -7,4	-3,1 -8,0	-2,9 -4,9
<i>Исламская цивилизация</i>											
Ближний Восток и Северная Африка	-8,6 -14,8	-18,6 -29,4	-2,6 -3,7	-0,7 -0,7	-0,5 +0,3	-5,8 -5,9	-6,6 -6,5	-3,2 -4,9	-8,3 -12,9	-7,2 -15,9	-9,1 -13,4
Малайзия	-7,5 -7,3	-15,8 -27,4	-5,7 -4,2	+0,6 +5,1	-1,3 +0,5	+1,9 +4,4	-1,6 +1,2	-1,1 -2,4	-4,6 -5,9	-0,2 -3,5	-3,6 -5,5
Бывший СССР	-2,6 -5,8	-4,7 -9,4	-1,4 -4,2	-0,5 +0,8	-1,9 -2,2	+1,0 -1,6	-3,3 -2,9	-0,3 +0,1	-4,4 -7,0	-3,1	-3,2

Источник [Martin et al., 2006].

ности за счет снижения стоимости, прежде всего рабочей силы, а это ход назад, что вряд ли возможно, либо постоянный поток инноваций, рост производительности, появление новых продуктов, которые опережают наступление дешевых и все более качественных товаров от новых экономических гигантов. Для России вызов будет особенно чувствительным, потому что в течение всех лет застоя, когда Китай уже начал свой подъем, и трансформационного кризиса, когда этот подъем достиг максимальной скорости, наша страна в мировой конкуренции не участвовала. И сейчас на каждом шагу обнаруживает свое отставание не только по сравнению с развитыми странами, но и с теми, кому недавно, казалось бы, мы еще оказывали техническую помощь.

Латиноамериканская цивилизация

Было бы естественно соединить эту цивилизацию с Испанией и Португалией, бывшими метрополиями, культурно тесно связанными и со странами Латинской Америки. Л. Харрисон говорит об иберокатолической культуре [Harrison, 1992]. Но в последние годы Испания и Португалия тесно интегрировались в Европу и их отличия от стран Латинской Америки заметно возросли.

В культурном плане Латинская Америка многорасовое и поликультурное общество. Есть страны с преобладанием индейского населения — Боливия, отчасти Перу. Модельная страна — Бразилия. Она и самая крупная, и наиболее многообещающая из стран Латинской Америки.

Бразилия, как и другие страны региона, — страна христианская, католическая, с заметным влиянием религии. Она еще проходит индустриализацию, хотя на этом пути, пожалуй, продвинулась дальше, чем Индия и Китай. Здесь выше производительность, выше доходы населения. Но население растет быстро. Кроме того, разрыв между бедными и богатыми — один из самых высоких в мире. Ж. Феррас [Ferras et al., 2006] отмечает, что Бразилия не отличается высокими темпами роста ВВП (2% в год за 1990—2004 гг.), но она привлекла внимание авторов доклада «Голдман Сакс», включивших ее в BRICs, своими потенциальными возможностями. Пока потенциал используется не полностью. Феррас считает, что причины тому — макроэкономическая неопределенность,

краткосрочность и реактивность политики властей (то либерал Кардозо, то социалист Лулу). Природные ресурсы велики, но их эксплуатация недостаточно активна. Индустриализация, ориентированная на импортозамещение, в свое время создала трудности с платежеспособностью по внешним обязательствам и до сих пор вызывает низкий уровень доверия к бразильским заимствованиям, тем более что общественный сектор хронически неплатежеспособен. Феррас пытается все препятствия для развития бразильской экономики объяснить чисто экономическими же причинами. И практически всегда его доводы убедительны.

Он пишет об экономической системе, которая может либо стимулировать, либо ограничивать реализацию конкурентного потенциала компаний. Если рынки нединамичны, более жизнеспособные компании расширяются посредством приобретения других, хуже работающих предприятий, с целью получения их доли рынка, но без увеличения производственных мощностей или обновления продукции и основного капитала. Компании, действующие на стагнирующих рынках, не получают стимулов к изменениям: вводятся локальные инновации, заменяется устаревшее оборудование или внедряются новые технологии на наиболее критических участках производства только в той мере, какая необходима, чтобы не подпускать конкурентов. В капиталоемких отраслях необходимые инвестиции в современные технологии блокируются из-за неспособности рассчитаться по кредитам или отсутствия благоприятных перспектив роста продаж. Если в экономике большинство фирм оказывается в подобном положении, ее перспективы весьма смутны.

Напротив, динамичные рынки стимулируют компании к постоянным усилиям повышать конкурентоспособность. Постоянное обновление производственных линий, введение современных технологий, воплощенных в капитальных активах или в создании новых заводов, ведут к расширению рынков. Позитивные перспективы роста в этих условиях имеют реальные основания. Но надо, чтобы такие динамичные рынки преобладали. Здесь формируется инновационный потенциал, символом которого для Бразилии стал среднемагистральный самолет «Эмбрайер». Феррас считает, что в Бразилии динамичные рынки не доминируют.

Объяснение бразильской ситуации: из-за длительной неопределенности — она рассматривается как стратегический фактор —

компания ищут гибкости по трем линиям: *финансовая гибкость*, включая снижение задолженности и увеличение неоперационных доходов через финансовые инвестиции, но избегая производственных инвестиций; *рыночная гибкость*, позволяющая увеличивать продажи на местных и зарубежных рынках в зависимости от относительных цен; *производственная гибкость*, посредством которой компании могли бы адаптировать производство к колебаниям спроса через аутсорсинг, рационализацию или улучшение продукта. В условиях длительной неопределенности эти процессы приспособления дают преимущества тем, кто способен в неблагоприятных условиях оттягивать до последней возможности сроки замены имеющихся мощностей, а также сопротивляться вложениям в основной капитал. Большие фирмы способны следовать этим правилам тем дольше, чем больше их размер, но и над меньшими фирмами «не каплет». В результате внутриотраслевые разрывы в производительности нарастают годами. Эти выводы изложены в статьях [Ferraz, Kupfer, Serran, 1999; Kupfer, Rocha, 2005]. Речь идет о давно замеченном феномене сосуществования при определенных условиях различных укладов — современного и традиционного. Это характерно для многих развивающихся стран и свидетельствует о несовершенстве рынков.

Я бы не стал столь подробно излагать эти положения доклада Ферраса, если бы они не описывали явления, весьма типичные для современной российской экономики. Достаточно сказать, что по данным обследования Высшей школы экономики и Всемирного банка осенью 2005 г. более 1000 предприятий обрабатывающей промышленности разрывы по производительности между отраслями не превышали 3—3,5 раз, а внутри отраслей достигали 25 раз.

Феррас объясняет это явление длительной неопределенностью — специфической особенностью бразильской экономики. Применительно к России я бы говорил, во-первых, о революционных переменных, приведших к возрождению бизнеса и естественных для этого периода рисках, о первоначальной склонности к поиску ренты, к нарушению прав собственности. Затем, после кризиса 1998 г. и до 2003 г. уверенность бизнеса в позитивных перспективах нарастала. После 2003 г. с усилением давления государства на бизнес его активность упала, но все равно прирост инвестиций в

основной капитал не опускался ниже 10% за год, хотя мог бы подниматься до 20—25%. Во-вторых, следует принять во внимание деформации советской экономики, отсутствие в ней механизмов рыночного отбора, что само по себе делало ее гетерогенной. Это как бы фактор наследия.

Стало быть, есть некие факторы, свойственные развивающимся и переходным странам, сходные по проявлениям и препятствующие использованию их потенциала. Я полагаю, это в конечном счете специфические институты и культура, ведущие к несовершенству рынков.

Л. Харрисон говорил о специфических свойствах иберокатолической культуры, и по сей день сохранившихся в Латинской Америке. Как правило, это неформальные нормы, но действующие порой жестче формальных — различные правила поведения в зависимости от того, свой или чужой, малый радиус доверия. Мне Бразилия напоминает Италию, как зеркальное отображение относительно экватора: юг Бразилии — Сан-Пауло и штат Рио-Гранде-ду-Сул, плотно заселенные итальянцами и немцами, напоминает Северную Италию. Здесь главные центры деловой жизни. Север Бразилии — это юг Италии: говорят, южнее Неаполя труд считается позором. Исследование Р. Патнэма [Пантнэм, 1996] сохраняет силу своих выводов, сколько бы его не критиковали. Феррас, правда, утверждает, что в Бразилии сегодня дело обстоит иначе: фавелы Сан-Пауло и Рио-де-Жанейро — это уже не географический, а социальный север. Это разные слои одной нации, по-разному проходившие социализацию. Мы говорили выше о гетерогенной экономике, в которой существуют разные уклады, предприятия разной эффективности работают рядом, хотя худшие из них могут приносить хозяевам убытки или нищету работникам. Но также, видимо, существуют и люди с разными ценностными представлениями — одни за высокими заборами, другие в фавелах, куда боится заходить полиция. Между ними стена недоверия, которая влияет и на развитие экономики. Видимо, нечто подобное имеет место и в Индии, и, возможно, в менее заметной степени в Китае. Это, наверное, общая черта развивающихся стран, конкурентное преимущество которых — дешевая рабочая сила. Ее обратная сторона — ущербное положение большей части населения и институты, удерживающие ее в таком положении. Своеобразная культура

нищеты: образ жизни, позволяющий выживать, довольствуясь малым и видя благо в «ничегонеделании».

Пока продолжается индустриализация, а она продолжается во всех рассмотренных странах, хотя и разным темпом, пока определенная часть бедных слоев из традиционной экономики вовлекается в современный сектор и имеет шанс улучшить свое положение, институты и культура могут развиваться в меру понимания надвигающихся проблем и не являться до поры до времени ограничениями развития. С завершением индустриализации, исчерпанием возможностей включения занятых в традиционном секторе в более современные сектора, если не будут вскрыты возможности инновационного развития, следует ожидать заметного снижения темпов роста и обострения социальных проблем.

Исламская цивилизация

Хотя в разных цивилизациях, рассмотренных выше, каждая имеет преобладающую религию, все же не религия или не только она определяет их культурную основу. Говоря об исламской цивилизации, именно религию мы берем в качестве определяющего признака. Почему? Можно ведь включить исламские страны в другие цивилизации, например Пакистан и Бангладеш — в южноазиатскую, а Турцию — в европейскую. При этом мы обнаружим известную искусственность такого членения, чужеродность исламских стран, включенных хоть и в близкие, но иные цивилизации. Видно, в них религия действительно является главным фактором культурной идентификации. Можно обсуждать вопрос, в чем причина такого положения, но тем не менее сам факт следует признать.

Исламские страны делятся на две категории — нефтедобывающие и остальные. Аллах вознаграждает правоверных, но не всех: Афганистан, Пакистан, Бангладеш, Малайзия, а также Марокко, Сирия, Йемен, Египет, Турция, если брать по-крупному, оказались обделены. Зато другие могут жить за счет нефтяной ренты. Это открывает им доступ ко всем благам современной цивилизации, и притом без нужды добиваться умения производить какие-то конкурентные готовые изделия, реализовать инновации и т.п. Эти страны могут позволить себе ничего не менять в институтах

и культуре, пока из скважин поступает нефть и на нее на мировом рынке хорошая цена. Кому с нефтью не повезло, находят средства существования, в том числе в сельском хозяйстве, других полезных ископаемых, услугах. Все исламские страны ныне проходят фазу индустриализации, но весьма медленно. Это касается и нефтедобывающих стран, где все отрасли кроме нефтяной промышленности и услуг развиваются слабо. Можно привести примеры заботы о развитии современных производств, например в ОАЭ, но работают на этих производствах в большинстве иностранные рабочие и специалисты. Только две исламские страны, причем ненефтяные, добились настоящего успеха в индустриализации — Турция и Малайзия. Турция стала светским государством при Ататюрке и лучше других понимает достоинства европейской цивилизации. Малайзия поднялась вместе с «азиатскими тиграми» во многом благодаря японским инвестициям и своим китайским деловым кругам. Во всех исламских странах велика доля традиционного сектора, а традиционный, веками сохраняющийся образ жизни виден повсюду, в деревне и городах.

Для исламских стран традиционны авторитарные режимы. Из ныне существующих государств только в двух-трех политические режимы условно можно назвать демократическими. Многолетний лидер Малайзии Махатхир Мохаммад, как и Ли Куан Ю в отношении восточноазиатской цивилизации, утверждал, что ислам и демократия в европейском понимании несовместимы. И при этом его страна успешно прошла индустриализацию. Действительно ли авторитаризм врожденное свойство исламских народов? Тогда их отставание на поле инновационной экономики станет неотвратимым. Мало успешно заимствовать, надо научиться придумывать самим. Высокий прирост населения, относительно низкий уровень социального развития, даже при высоком благосостоянии, основанном на нефтяных доходах, низкий инновационный потенциал — общая характеристика исламской цивилизации в современном ее состоянии. Отсталость очевидно связана с институтами и культурой, ей присущими. Но привязанность к ним, особенно под сильным влиянием религии, также весьма велика. Проникновение европейских благ и ценностей, порой их агрессивное наступление вызывают ощущение унижения и ответную, тоже зачастую агрессивную реакцию. Так называемое столкновение цивилизаций

ныне сводится к определенному противостоянию соседних европейской и исламской цивилизаций. Другие цивилизации, хотя они тоже испытали прелести европейского империализма, реально в конфликте с европейской цивилизацией не находятся. При таком взгляде на вещи становится очевидно, что значение столкновения цивилизаций явно преувеличено.

Но что все же надо иметь в виду? Европейская цивилизация и сегодня лидирует, но отсутствие роста населения, наплыв в страны этой культуры инокультурных иммигрантов создают видимость ее перехода в стадию упадка. Может быть, это и так, но вероятней то, что европейская цивилизация уже перешла в следующую, информационно-коммуникативную или инновационную стадию развития, тогда как другие цивилизации еще находятся в фазе перехода. При этом они сталкиваются с необходимостью изменения своих традиционных институтов и культур, заимствования более продуктивных элементов другой культуры. Это вызывает напряжения разной силы. Развитие неравномерно, и отдельные страны в этом процессе могут подниматься быстрее других или отставать, подвергаться угрозам, сопротивляться модернизации в разной мере. Такие ныне беспокойные времена.

1.3. А что в России?

Итак, в течение ближайших десятилетий на мировых рынках развивается острая конкуренция гигантов. Запад с демографически ослабленных позиций будет отстаивать свои позиции технологического и инновационного лидера, для чего ему понадобится непрерывно генерировать инновации. Минимум раз в 20—30 лет от него должны исходить волны технологических революций. Остановиться нельзя!

Восточноазиатская цивилизация будет наступать прежде всего ростом производства, повышая свою долю в мировом валовом продукте, но также претендуя на роль инновационного лидера. В лице Японии она доказала свою способность конкурировать с Западом на этом поле. Но важно, как будут разворачиваться дела в Китае. Культурные ограничения начнут сказываться уже через 15—20 лет. На повестку дня станут политические изменения. Южноазиатская цивилизация, Индия, будут также быстро расти, конкуренция на

мировых рынках развернется и с Китаем, и с Западом. Культурные ограничения роста, очевидно более сильные, будут сказываться постоянно и со временем приобретут критическое значение. Но инновационный потенциал, видимо, начнет использоваться быстрее — в тесной кооперации с Западом и как конкурентное преимущество против Китая. Латиноамериканская цивилизация, скорее всего, не изменит своих позиций на рынках. Культурное отставание будет сохраняться, различия современного энергичного Сан-Паулу с полусонным Ресифи вряд ли исчезнут. Но все три цивилизации будут использовать аргумент дешевой рабочей силы по крайней мере 20—25 лет. Она будет постепенно дорожать, урбанизация будет съедать разрыв с развитыми странами в приросте населения и в конечном счете должно произойти выравнивание демографических режимов. Трудности институциональных и культурных изменений будут тормозить эти процессы: чем они медленнее, тем дешевле рабочая сила, тем дольше в странах догоняющих цивилизаций будет сокращаться разрыв между современным и традиционным секторами. Исламская цивилизация, судя по сегодняшнему состоянию, будет замыкать список, как и ныне, питаясь доходами от природных богатств и эмоциями относительно тех, кто уходит вперед. И это просто констатация факта наибольшего консерватизма исламских институтов и ментальности.

А что же Россия в этой игре миллиардных гигантов? Хочу подчеркнуть это, потому что до сих пор мы мыслим себя «в концерте» так называемых великих держав — Германии, Франции, Британии, США, Японии, — главным достоинством которых была военная и промышленная мощь. Остальное — периферия, с которой можно было не считаться. Теперь ситуация меняется. На сцену выходят Китай и Индия, возвращающие себе былое значение. Нефть может заменять промышленность и культуру.

Многие русские национал-патриоты настаивают на том, что Россия — самостоятельная цивилизация, отличная и от Запада, и от Востока. Возможно, они правы, ибо мы во многом не похожи ни на кого. Но сегодня это имеет второстепенное значение, **ибо страна сталкивается с новыми вызовами, на которые должна найти ответ.** В том числе решить: относит ли она себя к какой-либо цивилизации или идет особым путем. Думаю, что при всех наших особенностях мы принадлежим к европейской цивилизации. Мы ее

представляем на берегах Тихого океана. Так думает и большинство россиян.

В табл. 5 приведены оценки конкурентных преимуществ России и ряда других стран и цивилизаций, а также ограничения их развития. Мы видим, что Россия имеет ограничение роста по трудовым ресурсам, как и Европа. Китай, Индия, Бразилия и страны ислама этого ограничения не имеют. Это значит, что они могут принимать капитал и обращать его в экономический рост, правда, в той мере, в какой будут позволять свойственные им институты и культура.

Таблица 5. Факторы развития и конкурентные преимущества стран и цивилизаций

Факторы развития	Россия	Китай	Индия	Бразилия	Европа	Страны ислама
Трудовые ресурсы	—	+	+	+	—	+
Природные ресурсы	+	—	—	+	—	+
Капитал	v	+	+	+	v	v
Институты	+	v	v	v	+	—
Культура	+	v	v	v	+	—

«+» — конкурентное преимущество.

«—» — ограничение.

«v» — нет ограничений, но нет и преимуществ.

Зато по природным ресурсам Россия имеет конкурентное преимущество, как исламская цивилизация и Бразилия. Но у них избыток рабочей силы. Капитал, как показано, ныне ни для кого не является ограничением, рынки капитала доступны. Китай, Индия и отчасти Бразилия, обладая рабочей силой, привлекают и прямые иностранные инвестиции, обращая их в рост. Европа, будучи крупным экспортером капитала, сталкивается с дороговизной его вложений у себя: слишком дорогая рабочая сила, слишком много государственных регламентаций. Инвестиции должны давать существенное повышение производительности и быть насыщены инновациями. Россия, предъявляя высокий спрос на инвестиции для модернизации, имеет свои немалые ресурсы и может привлекать капиталы с рынков, но оказывается не в состоянии эти ресурсы полноценно использовать, обращать их в высокие стабильные

темпы роста. Почему? Прежде всего из-за ограничений по рабочей силе: выбирать придется только те проекты, которые обеспечивают высокую производительность труда. Как в Европе. Имеющиеся же ресурсы, в том числе от экспорта нефти и газа, трудно использовать в стране из-за ограничений в институтах и культуре, а также в активности государственного вмешательства в экономику. Это приводит к сравнительно низкой деловой активности: бизнес избегает масштабных долгосрочных проектов.

Преодолеть ограничения по труду Россия в ближайшие десятилетия не сможет. В этом плане она не способна конкурировать ни с Китаем, ни с Индией, ни с Бразилией. Это означает, что использование модели догоняющего развития для нее закрыто. Россия уже прошла фазу индустриализации и урбанизации. Правда, не очень удачно, но ресурс израсходован. В этом плане мы опять же схожи с Европой. Для нас, как и для нее, остается только инновационная модель развития. Но ее использование упирается в изменения институтов и культуры, которые могут повысить до максимума деловую активность. А вот здесь у нас по сравнению с Европой и США есть одно преимущество, оно же и ограничение: наши институты и культура, в отличие от экономики в целом, содержат ресурсы догоняющего развития, мы можем их менять. Вопрос в том, сможем ли мы его использовать с той энергией, которая вынуждается серьезностью вызова. **Россия как бы зависла между новыми мировыми игроками: с одной стороны, Бразилией, Индией, Китаем, оказывающими давление дешевой рабочей силой и захватом рынков, а с другой — странами-лидерами инновационного развития, от которых мы явно отстаем, но все же имеем шансы.** Пока мы отделялись от плановой экономики, время утекло. Надо быстро определяться и энергично действовать.

Понимание того, насколько серьезен вызов, недостаточно и со стороны властей и, тем более, со стороны общества. Сохраняется иллюзия, что мы можем пойти по пути не Европы, а, скажем, исламской цивилизации, сделав упор на природные ресурсы и активность государства. Напомню, доходы от нефти и газа могут быть важным резервом, способным предотвратить неожиданности, но не могут обеспечить долгосрочное развитие и конкурентоспособность страны, если они не встречаются либо с дешевой рабочей силой, либо с инновационным потенциалом, зависящим от ин-

ституты и культуры. Последние даются только знаниями и умениями людей, в стране живущих, а также социальной организацией, способной обратить их в рост экономики и благосостояния. А вот навредить могут, если неумеренные расходы превращаются в инфляцию.

Таким образом, мы, во-первых, **обречены добиваться инновационного развития**. И не имеем в этом плане никакого запаса времени, в отличие от Китая, Индии или Бразилии. Это ответ на вопрос, зачем нам модернизация. Во-вторых, **добиваться этого можно только посредством социальных и политических реформ, изменяющих институты, а затем и культуру** в направлении, обеспечивающем повышение инновационного потенциала. Это и ответ на вопрос о том, какой должна быть у нас модернизация. В-третьих, **государство и элита обязаны готовить общество** к необходимым переменам, добиваться позитивного восприятия им этих перемен, а не создавать препятствия на их пути в интересах тех или иных частных групп. Если такие препятствия будут создаваться, значит, мы все вместе не смогли ответить на вызов.

2. Условия инновационного развития и необходимые институциональные изменения

Итак, путь догоняющего развития, по сути, закрыт. Точнее, технологические заимствования возможны и нужны, но они дадут эффект только на короткой дистанции. Для нас модель инновационного развития оказывается безальтернативной.

Следует признать, что эта мысль, может быть, не вполне четко, но все же осознана правящей элитой. Во всяком случае еще в 2001 г. В.В. Путин заявил о необходимости перехода от сырьевой экономики к инновационной. Он также поддержал идею национальной инновационной системы, которую давно вынашивал А.А. Фурсенко. От этой отправной точки пошли идеи реформирования науки, включая Академию наук, а также создания различного рода инновационных фондов и иных институтов. В частности, в 2002 г. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (чтобы не сломать язык, его называют фондом Бортника по имени руководителя) приступил к реализации программы инновационных проектов «СТАРТ», воспроизводящей основные идеи американской программы SBIR, действующей еще с 1960-х гг. и принесшей несомненный успех. Число инициатив в этой сфере множится, дело дошло до создания технопарков, технико-внедренческих ОЭЗ и т.п. [Эксперт. 2007. № 1—2. С. 57]. Но, по правде, серьезных успехов на инновационном направлении пока нет. Главная причина состоит в том, что в стране не созданы реальные условия для масштабного формирования инновационной экономики. Это будет видно из последующего изложения.

Попытаемся представить себе условия, которые необходимы для перехода к инновационной экономике, и те институциональные изменения, которые понадобятся для их создания. Есть некая общая предпосылка, состоящая в достижении минимального стандарта благосостояния. Предположим, он выражается в душевом ВВП, равном 5 тыс. долл. в год. Этот стандарт нами достигнут, если считать по паритету покупательной способности.

Других условий я насчитал семь:

- 1) свобода творчества;

- 2) свобода предпринимательства;
- 3) конкуренция;
- 4) высокий уровень образования;
- 5) наука;
- 6) индустрия инноваций;
- 7) социальный капитал, доверие.

Имеется в виду, что эти условия должны быть обеспечены на конкурентоспособном уровне, т.е. на таком же или выше, чем в странах с уже работающей инновационной экономикой. Рассмотрим теперь содержание этих условий и те институциональные изменения, которые потребуются у нас для их создания.

Свобода творчества

Свобода творчества — ядерное условие инновационной экономики. Суть творчества — поиск неординарных решений в самых различных областях. Свобода творчества необходима, чтобы расширить для каждого поле поиска, снять ограничения, за которыми, возможно, и находятся лучшие решения.

Каждый человек живет в мире ограничений, формальных и неформальных, которые сужают свободу его выбора, но одновременно облегчают жизнь, позволяют многое сделать автоматически, без включения мышления и выбора решений. Если ограничений слишком много, пространство свободы чересчур сжимается, возможности для творчества сокращаются. Тем самым сокращается пространство открытий и инноваций.

Следует подчеркнуть: важна не абстрактная свобода, важен оптимальный баланс свободы творчества и ограничений. Этот баланс в конечном счете каждый ищет для себя. Но и общество, накладывая свои ограничения, также участвует в этом поиске. Инновационная экономика предполагает, что баланс смещается в пользу свободы, ограничения, по крайней мере внешние по отношению к личности, должны сокращаться.

Общество так устроено, что у людей разные способности и значительная их доля предпочитает, чтобы жизнь была четко регламентирована, чтобы самим думать поменьше. Они обычно не очень ценят свободу до той поры, пока она не оказывается жизненно важной. Но каждый составляет свою картину мира, в кото-

ром старается найти себе место, причем так, чтобы оправдать свой образ жизни, уважать себя, ценить свое достоинство. И в этой картине важное значение имеет занятие человека, соответствие его личным способностям и склонностям, стало быть, удовлетворение своим собственным трудом и той долей творчества, которая в нем содержится. Разумеется, занятие должно доставлять средства существования для себя и семьи по общественно принятым стандартам.

Но есть определенная доля людей, их обычно меньшинство, которые явно или неявно обладают большими способностями, талантами в той или иной области. Им нужно больше свободы для творчества, они стремятся избавиться от излишних регламентаций и ограничений. Вопрос в том, будут ли эти ограничения и регламентации строиться скорее по максимуму, с ориентацией на тех, кому много не надо, или же скорей по минимуму, с ориентацией на тех, кто больше нуждается в свободе для творческой деятельности. Представляется ясным, что для инновационной экономики подходит минимум регламентаций, чтобы как можно лучше использовать творческий потенциал людей.

Творчество теперь зачастую обозначают иностранным словом креатив. В своей книге «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» Ричард Флорида замечает, что название новой стадии развития экономики — «информационная» или «экономика знаний» — неточно. Современная экономика приводится в действие человеческой креативностью. Креативность превратилась в «**основной источник конкурентного преимущества**» [Флорида, 2005, с. 19]. Инновационную экономику можно иначе назвать экономической креативной.

Флорида цитирует стэнфордского профессора Пола Ромера: «**заметный рост жизненных стандартов** — не считая увеличения конкурентоспособности на рынке — всегда **зависит от хороших рецептов, а не от размеров порций**» [Там же, с. 35].

Вдумайтесь, не так важно количество, как новизна. Творчество всегда присутствовало в человеческой деятельности. В новое время промышленная революция стала следствием потока инноваций с резко возросшей интенсивностью.

Правда, в истории капитализма затем была организационная эпоха, когда концентрация производства и рост монополий по-

средством серии организационных инноваций, позволивших создать массовое производство стандартных изделий и реализовать экономию на масштабе, стали подавлять креативность и инновации организаций. Но теперь это время прошло, выявилась необходимость поддерживать новую форму баланса между организацией и свободой творчества.

Теперь мы можем наблюдать появление нового качества: если раньше нововведения в основном воплощались в конструкции товаров, в технологии их изготовления, то ныне все больше происходит выделение их производства в самостоятельные виды деятельности, появление все новых креативных отраслей. Я приведу данные об объеме мирового рынка таких отраслей в 1999 г., которые, между прочим, характеризуют креативный и инновационный характер экономики США (см. табл. 6).

Таблица 6. Основные отрасли креативной экономики в мире и в США

Отрасль	Мировая экономика, млрд долл.	США, млрд долл.	Доля США, %
НИОКР	545	243	44,6
Издательское дело	506	137	27,1
Программное обеспечение	489	325	66,5
ТВ и радио	195	82	42,1
Дизайн	140	50	35,7
Музыка	70	25	35,7
Кино	57	17	29,8
Игрушки, игры	55	21	38,2
Реклама	45	20	44,4
Архитектура	40	17	42,5
Исполнительские искусства	40	7	17,5
Ремесла	20	2	10,0
Видеоигры	17	5	29,4
Мода	12	5	41,7
Искусство	9	4	44,4
Всего	2240	960	42,8

Источник [Флорида, 2005, с. 62].

Думаю, статистика креативной деятельности еще не устоялась, поэтому к этим данным следует относиться осторожно. Но появление ее примечательно. Флорида также предложил новую классовую структуру и оценил ее состав и динамику. Он предлагает выделять креативный класс, в том числе его суперкреативное ядро, а также обслуживающий класс. От прежнего членения остались рабочий класс и сельское хозяйство.

Таблица 7. Классовая структура США, % занятого населения

Классы	Годы			
	1900	1950	1980	1999
Креативный	10,0	16,6	18,7	30,1
В том числе суперкреативное ядро	2,4	4,4	8,2	11,7
Обслуживающий	16,7	30,5	46,2	43,4
Рабочий	35,8	41,1	31,7	26,1
Сельское хозяйство	37,5	7,0	2,8	0,4

Источник [Флорида, 2005, с. 359].

Не вдаваясь в детали методологии, отметим качественный сдвиг в конце XX в., в том числе быстрый рост креативного класса и сокращение доли фермеров и рабочих. С 1980 г. стала сокращаться даже доля занятых обслуживанием. Так выглядит ныне инновационная экономика, в которой растущее число людей зарабатывают творчеством.

За нововведением всегда в конечном счете стоит открытие. Открытие — это сугубо индивидуальный акт личности, человека, пережившего своего рода озарение, большое или малое. Когда-то это, наверное, называли Божьим откровением. Жизнь человека, испытавшего подобное переживание, наполняется смыслом, и он хочет новых и новых повторений. Чем больше нововведений и открытий, тем больше счастливых людей.

Я позволил себе эти философские рассуждения, поскольку свобода творчества — весьма общее условие, которое кажется легко выполнимым: ну кто же мешает человеку творить, если он этого хочет? На самом деле, многое мешает, творческий потенциал людей используется с крайне низким КПД. Многие из перечис-

ленных выше условий, такие, как свобода предпринимательства, конкуренция, наука, образование, являются институтами, от состояния и возможностей которых зависит уровень использования творческого потенциала, прежде всего свобода творчества.

Свобода предпринимательства

Свобода предпринимательства — это, во-первых, составляющая свободы творчества. Предприимчивость — всегда поиск нестандартных решений, хотя в бизнесе есть своя рутина. Но предпринимательство — творчество своеобразное, ориентированное не на познание, не на открытие, а на выгоду. Оно всегда корыстно, в этом его природа, и отсюда выгоды от него для общества. Но в этом и опасность, требующая регламентаций, правовых и этических, удерживающих бизнес в определенных рамках. И здесь также важен баланс ограничений и свободы, меняющийся с изменением обстоятельств. Инновационная экономика и здесь очевидно требует смещения баланса в сторону большей свободы.

Во-вторых, предприниматель — естественный и главный потребитель инноваций. Нет его и нет адреса, в который направляются плоды изобретательства. Больше свободы предпринимательства — больше в конечном счете и спрос на инновации и те интеллектуальные продукты, которые используются при их создании. Сегодня мы сталкиваемся с проблемой: предприниматель не хочет тратить деньги на инновации, на исследования и разработки. Точнее, наш бизнес тратит на эти цели сравнительно меньше наших конкурентов, включая Китай и Бразилию. К этому у него есть вполне объяснимые и, в принципе, устранимые причины. Первая: предпринимательство в России очень молодо, оно еще склонно к поиску ренты, тем более что для этого есть пока возможности. Но рано или поздно этот период пройдет, зрелость и конкуренция заставят думать о более далеких перспективах и больше тратить на инновации. Вторая: надо учесть, что сегодня далеко не исчерпаны возможности технологических заимствований, которые рационально использовать в первую очередь. И третья причина: в рамках закона предпринимательство действительно должно быть свободно. Если оно отказывается от долгосрочных или рискованных проектов, если оно может и вынуждено платить взятки чинов-

никам или тратить свои средства по указке людей, не имеющих отношения к бизнесу, «быть шелковыми», как выразился недавно один из высоких чинов кремлевской администрации, значит, оно несвободно. Причем несвободно в измерении, которое побуждает к инновациям. Бизнес должен испытывать давление, но главным образом со стороны рынка, а не чиновников.

Здесь мы можем более конкретно сказать об институтах, гарантирующих свободу предпринимательства. Они хорошо известны: верховенство закона, независимый и компетентный суд, вызывающий доверие, способный выносить решения и против государства, если его представители нарушают закон. Это также низкие административные барьеры, свободный вход на рынок, обеспечение безопасности бизнеса от коррупции и криминальных воздействий. Ключевой вопрос — защита прав собственности, в том числе интеллектуальной, обеспечение исполнения контрактов.

Это прописные истины, но если они не соблюдаются, если эти институты не работают с должной эффективностью, деловая активность будет пониженной или неверно ориентированной. Ниже окажется спрос на инновации.

Конкуренция

Конкуренция — абсолютно необходимое дополнение к свободе предпринимательства. Она создает стимулы к инновациям с целью обновления продукции, повышения производительности и снижения издержек, что позволяет получать какое-то время монопольный доход, пока он не повысит привлекательность рынка и не привлечет конкурентов. Те, кто к этому моменту подготовит инновации, имеют шанс еще больше укрепить свои позиции. Те же, кто не уделяет внимания инновациям, не только не получают доступа к монопольным доходам, но и вынуждены все время плестись в хвосте, находясь под угрозой разорения. Конечно, в разных отраслях ситуация разная, но и отрасли могут отставать, теряя возможность привлечения капитала с финансовых рынков и снижая свою долю в национальном продукте.

Конкуренция, таким образом, заставляет поддерживать тонус всей экономики, причем прежде всего посредством мотивации нововведений. Равенство условий конкуренции имеет принципи-

альное значение, чтобы нельзя было получать конкурентные преимущества иным способом, чем реализация наиболее эффективных нововведений, чтобы их отбор производился не в силу связей и привилегий, а только по экономическим критериям.

Для этого конкуренция не обязательно должна быть совершенной в теоретическом смысле, достаточно, чтобы она создавала необходимые стимулы и была эффективней бюрократии, что не так уж трудно. Но, разумеется, ныне конкуренция должна подкрепляться, чтобы удерживались в рамках допустимого естественные для рыночной экономики тенденции концентрации и монополизации.

Напомню, что в США еще в конце XIX в. был принят анти-трестовский закон Шермана. Президенту Теодору Рузвельту (республиканцу) пришлось более пяти лет вести судебное преследование гигантской монополии «Стандарт ойл», чтобы добиться ее раздробления и тем самым создать конкурентные условия на рынке нефти. Подобную работу приходилось делать и Франклину Рузвельту (демократу) в эпоху «нового курса»; о ней напомнил наш президент В. Путин в своем послании Федеральному собранию 2006 г., правда, в контексте того, что Ф. Рузвельт, как и Путин, вел борьбу с олигархами, и это как бы оправдывает те методы давления на бизнес, которые были применены у нас в 2003—2004 гг., да и сейчас в обиходе. Между тем Ф. Рузвельт действовал несколько иначе: в 1935 г. по его инициативе в США был принят пакет законов против крупных многоотраслевых холдингов, который самым существенным образом изменил всю картину корпоративного управления в стране и способствовал усилению конкуренции. У нас же такие холдинги, в том числе государственные, действуют ныне повсеместно, разве что в отличие от американских ведут себя «как шелковые», но только во взаимоотношениях с властью. Во всяком случае им никто не напоминает о пользе конкуренции.

В 2006 г. был принят новый закон «О защите конкуренции», который вносит заметный вклад в улучшение правового регулирования этих явлений. Достаточно сказать, что рыночная доля, позволяющая признать положение компании на рынке доминирующим, снижена с 65 до 50%. При условии внесения поправок в Кодекс об административных правонарушениях, злоупотребления доминирующим положением можно будет наказывать оборотны-

ми штрафами на крупные суммы, включая случаи коллективного доминирования, если будут найдены доказательства его проявления. Вместе с тем сумма сделки, требующая одобрения антимонопольного органа, поднята с 20 млн до 3 млрд руб., примерно такой порог применяется и в США. Это важно, потому что до сих пор ФАС и его предшественники занимались «мелочевкой», а крупные злоупотребления, чаще всего практикуемые монополиями и компаниями, имеющими связи в высших эшелонах власти, оставались за пределами их воздействия. Сейчас количество судебных дел, возбуждаемых ФАС, должно сократиться в 18 раз, а его возможности реально защищать конкуренцию от этого только возрастут, если, конечно, закон станет обязательен для всех. Но это как раз и вызывает сомнения. Расширение практики применения института спецэкспортеров — недавно этим статусом дополнительно были наделены «Газпром» и «Рособоронэкспорт» — сужает поле конкуренции, а решения судов, через которые обязан действовать ФАС, могут быть, как мы знаем, управляемыми.

Несмотря на аргументы либертарианцев против антимонопольного законодательства, все же оно, видимо, необходимо, особенно если антимонопольные органы будут достаточно независимы и при весомых полномочиях, чтобы противостоять лоббизму крупных компаний. Для этого верховенство закона и независимый суд являются абсолютно незаменимыми компонентами институциональной системы инновационной экономики.

Но этого мало. Во многих странах уже признано, что традиционной антимонопольной политики, состоящей в принятии законов и последующем жестком принуждении к их исполнению, уже недостаточно. В исследовании [Голикова и др., 2003] показано, что на российских рынках растет число антиконкурентных действий: доли респондентов, права которых такими действиями нарушались, составили 7% на предприятиях с числом работников до 100 человек, 11% — с числом работников от 100 до 500; 19% — с числом работников более 500. В суд с исками по таким поводам обращались только крупные компании, а главным нарушителем законов о конкуренции были региональные и местные органы исполнительной власти. В этом исследовании, относящемся к 2002—2003 гг., речь идет о главной нашей беде — неисполнении законов и отсутствии достаточно жестких механизмов принуждения. Но,

возможно, ситуацию удалось бы улучшить, если бы проводилась, в том числе общественными организациями, союзами предпринимателей и потребителей, широкая разъяснительная работа о пользе здоровой конкуренции и возможностях борьбы с теми, кто ей противодействует. Появился даже специальный термин — «адвокатирование конкуренции» [Авдашева, Шаститко, 2006].

Конкуренции также содействуют открытая экономика, максимальное сокращение пограничных барьеров.

Образование¹

Высокий уровень образования — необходимая предпосылка свободы творчества и в целом инновационной экономики. Открытие, ведущее к инновациям, обычно предполагает владение наиболее продвинутыми знаниями в своей и смежных областях. Без этого получают «деревянные велосипеды». Уже поэтому в стране должно быть как можно больше людей, владеющих самыми продвинутыми знаниями, а также навыками их постоянного обновления. Отсюда высокие требования к образованию.

Оно должно решать две противоречивые задачи: первая — обеспечить широкую образованность и получение профессиональной квалификации, включая овладение определенным набором компетенций, умений, всеми гражданами страны, чтобы они были конкурентоспособны на рынке труда. Вторая — выявление, отбор и подготовка наиболее способных, одаренных, талантливых людей, учитывая специфические способности для разных областей деятельности, из максимального числа претендентов. Чем меньше выявлено и продвинуто талантов, тем меньше будет открытий и инноваций, ибо именно этим людям в первую очередь должны предоставляться условия для творческих поисков. Выбор они будут делать сами, но общество в своих интересах обязано создать им наилучшие условия для выбора. Равные возможности должны иметь все молодые люди независимо от статуса и состоятельности родителей.

Подобные требования к системе образования выдвигались давно, но для инновационной экономики они обретают особую

¹ Благодарю Б.Л. Рудника за помощь в подготовке этой части доклада.

актуальность. Советская система образования обладала многими положительными свойствами, прежде всего демократичностью. Но современным требованиям она уже не отвечает, а пока шли реформы по другим направлениям и страна переживала трансформационный кризис, ее отставание еще увеличилось.

Отсюда необходимость реформы образования и вложения крупных средств в ее развитие. Концепция реформы была определена еще несколько лет назад и представляется в целом конструктивной. Позволю себе напомнить ее основные элементы: 1) ЕГЭ — единый государственный экзамен; 2) ГИФО — государственное именованное финансовое обязательство (образовательный ваучер); 3) открытость образования, участие страны в так называемом Болонском процессе; 4) развитие творческих способностей обучаемых.

ЕГЭ до сих пор вызывает бурные споры, но все же этот компонент реформы близок к реализации. Его задача, как я понимаю, состоит в том, чтобы создать единую систему оценки знаний после средней школы, исключая различия в требованиях в зависимости от учебных заведений и их местоположения. Умеренные требования обеспечивают демократичность, доступность высшего профессионального образования, поскольку сдача ЕГЭ дает право на поступление в вузы. В то же время элитные вузы, я думаю, должны иметь право на дополнительную проверку знаний и способностей абитуриентов. При этом право на такую проверку не должно означать права на игнорирование результатов ЕГЭ. В противном случае такая важнейшая функция ЕГЭ, как обеспечение широкой доступности качественного образования, не будет реализована. Полагаю, что результаты ЕГЭ должны стать «пропуском» на проводимые вузом дополнительные испытания.

ГИФО — это реализация принципа государственного подушевого финансирования высшего образования («деньги следуют за студентом»). Это также обеспечение доступности образования. ГИФО получают те, кто успешно сдал ЕГЭ. Они приносят в выбранный вуз соответствующую сумму денег; я считаю, что она должна различаться по размерам в зависимости от успехов при сдаче ЕГЭ и других испытаний. ГИФО стимулирует конкуренцию вузов за лучших абитуриентов.

К сожалению, в отличие от ЕГЭ идея ГИФО очень далека от реализации. Более того, от идеи практически отказались, отменив дифференциацию нормативов финансирования вузов в зависимости от баллов, набранных абитуриентами при сдаче ЕГЭ. Даже в простейшем виде идея подушевого финансирования не реализуется. Между тем ЕГЭ без ГИФО в значительной мере теряет свою эффективность. Ведь в конечном счете единая система оценки знаний важна не для того, чтобы поступить в вуз без других испытаний — в таком виде она действительно оказывается весьма спорной. Она нужна, чтобы реализовать право граждан на бесплатное образование или, по крайней мере, на государственную поддержку получения высшего профессионального образования. Вместе с ГИФО ЕГЭ позволяет сочетать бесплатное образование в целях поддержки талантов (добавим к этому образовательные кредиты) и платное образование для менее успешных, если они имеют желание и возможность учиться, а также доступность образования с созданием среди вузов конкуренции, способствующей повышению качества образования. Пока же переход к финансированию на основе ГИФО остается в области предположений.

Открытость образования, участие в Болонском процессе, также подвергается критике. Но, на мой взгляд, исключительно важно, чтобы российская молодежь получала образование на уровне мировых стандартов, чтобы наше образование было интегрировано с образовательными системами развитых стран, чтобы наши дипломы имели силу во многих странах, на разных рынках труда. Такой подход влечет за собой определенные риски, в том числе вероятность «утечки мозгов». Но лучший способ удержать и привлекать таланты состоит не в создании ограничений, а в формировании в стране благоприятного делового, научного, образовательного климата, обстановки свободы творчества. Тогда мозги потекут к нам.

Мы говорили о высшем профессиональном образовании, которое стоит на выходе продукта образовательного процесса. Но качество этого продукта решающим образом зависит от начальной и средней школы, состояние которых в целом по стране следует признать удручающим. Здесь главная проблема — вложения, прежде всего в учителя, чтобы сделать школу привлекательной для талантливых людей, способных совмещать функции обучения и

воспитания. Последнее значит не просто внушение ученикам определенных норм поведения, но и пробуждение в них, по крайней мере в тех, кто открывается, интереса к творческой деятельности, к целенаправленному поиску, определению своих склонностей и талантов. Школа должна готовить своих питомцев к свободе творчества и в то же время к умению доводить начинания до практических результатов. Это предполагает изменение содержания программ и методик преподавания.

Развитие творческих способностей обучаемых касается всех уровней образования и является исключительно важным для реализации инновационной модели развития страны. Наше образование в советское время в основном было настроено на усвоение сравнительно низких, но массовых стандартов знаний, отвечавших условиям индустриализации и урбанизации, а также на узкоспециализированную профессиональную подготовку. Было и элитарное высшее образование, позволявшее пополнять ведущие научные школы и конструкторские бюро. Но поле для сбора урожая талантов все же было узким. Попытки академика М.А. Лаврентьева в конце 1950-х гг. соединить большую науку с образованием в Сибирском Академгородке широкого распространения не получили. Теперь — если мы намерены добиться конкурентоспособности в инновационной экономике — раскрывать творческие способности и приучать к свободе творчества, к готовности отказаться от канонов — важнейшая задача образования. Для этого в образовательном процессе должно возрасти время самостоятельной работы обучаемых, сократиться время аудиторной, «горловой» нагрузки преподавателей, при том что центр тяжести их работы должен быть перенесен на индивидуальную работу (научное руководство, тьюторство) и на деперсонифицированный контроль знаний, на участие студентов в научных исследованиях и дискуссиях. По сути, речь идет о внутренней, в стенах образовательных учреждений реформе, гораздо более трудной, чем изменение общих институтов проверки знаний и финансирования.

Я не намерен обсуждать здесь в деталях реформу образования, да и не считаю себя достаточно компетентным для этого. Но хочу подчеркнуть важность осуществления всех основных принципов реформы образования для создания инновационной экономики, для модернизации страны.

Наука²

Наука, как и образование, — фундамент инновационной экономики. Наука добывает новые знания, образование их распространяет и систематизирует для удобства восприятия. Сегодня хороший учебник — это прежде всего свод новейших достижений в предмете, выстроенный в логичную целостную картину. Таким образом, наука главным образом поставляет знания, являющиеся содержанием образования, а образование готовит кадры для науки.

До революции в России сложились довольно сильные научные традиции, преимущественно в университетах. Наука развивалась в тесной связи с европейскими научными школами. В советское время наука, понеся большие потери в первые годы, а также в годы чисток, позднее получала большую государственную поддержку, прежде всего на направлениях, имевших военно-стратегическое значение, — мобилизационный и милитаристский характер системы делали подобные приоритеты необходимыми. Достижения советских ученых в области математики, физики, химии, геологии заслужили мировое признание. Они также получили выражение в создании ядерного оружия и энергетики, ракетно-космических систем, новейших типов авиационной техники и т.п., которые в свое время находились на переднем крае продвижения науки и техники. В то же время наука в СССР испытывала сильнейшее идеологическое давление, и поэтому генетика, кибернетика и особенно общественные гуманитарные науки отставали. Так или иначе, страна имела серьезный научный сектор и убедительные доказательства того, что российская наука, образование и инновации могут быть конкурентоспособными в мире. Ученые пользовались высоким престижем.

В СССР сложилась своеобразная организация науки: большая часть самых сильных научных институтов была сконцентрирована в Академии наук, учреждении, основанном еще Петром I, но только при советской власти (в 30-х гг. XX в.) превратившемся в своеобразное ведомство фундаментальных наук, сходное по функциям с другими министерствами и ведомствами, но с внешни-

² Благодарю Л.М. Гохберга и Б.Г. Салтыкова за помощь в подготовке этой части доклада.

ми признаками (например, выборность ее президента) относительно независимой и самоуправляемой организации. Академия имела тесные связи с исследовательскими центрами оборонных ведомств, обычно на началах «личной унии»: многие виднейшие специалисты (конструкторы, инженеры) этих центров избирались академиками, а их финансирование нередко многократно превышало ассигнования для тех институтов, которые подобных связей не имели. В то же время министерства и ведомства всех профилей содержали собственные научно-исследовательские институты (гражданская отраслевая наука), иногда весьма серьезные. Численность научных работников была по мировым меркам очень велика, хотя их продуктивность нередко оставляла желать лучшего. Часть отраслевых институтов в основном работали за чиновников, благодаря чему управленческий персонал министерств удавалось сохранять довольно малочисленным. Вузовская же наука в целом была слабой, исключая два-три десятка классических и технических университетов и институтов. Интересно, что для территориального распространения науки в провинции создавали отделения и центры АН СССР, а поднимать науку в тамошних университетах никто и не думал. Дух не тот. Замечу, что предпринимательская деятельность была запрещена, как и выезд за границу. В те времена только в научном секторе имела место относительная свобода, поэтому научная карьера привлекала массу молодых людей, которые позднее получили другие возможности. Такая организация науки могла существовать в условиях планово-распределительной системы, но с ее крушением преобразования и в сфере науки стали неизбежны.

С началом реформ, в обстановке трансформационного кризиса наука понесла большие потери вследствие резкого сокращения государственного финансирования и фактического «обнуления» заказов промышленности. Прекратился приток молодых кадров, резко возросла утечка мозгов. Многие из тех, кто прежде строил научную карьеру, ушли в бизнес. Направления, где прежде были шансы добиться мировой конкурентоспособности, во многом их утратили. Положение работников науки стало просто унижительным. В их кругу в связи с этим преобладают и поныне крайне негативные настроения. Любые реформы, любые преобразования встречаются в штыки, причем далеко не только потому, что сло-

жившийся порядок кому-то выгоден. Боятся еще большего упадка российской науки.

И все же преобразования необходимы прежде всего для того, чтобы не просто восстановить, но и поднять роль науки до уровня, соответствующего требованиям инновационной экономики.

Нельзя сказать, что в последние 15 лет ничего не делалось. Уже в 1992 г. министр науки в правительстве Е. Гайдара Б.Г. Салтыков предложил и практически в основном осуществил план экстренных мероприятий, направленных на спасение самых важных компонентов российской науки с одновременной реорганизацией управления и механизмов ее финансирования. Конечно, тогда прежде всего речь шла о спасении в ситуации острейшего финансового и в целом трансформационного кризиса. У плана были могущественные противники: до сих пор имя Салтыкова как имя дьявола во плоти в РАН не упоминается, поскольку он покусился на ее консервативные, но выгодные для академического сообщества устои. Салтыков предложил распределение финансов через Академию, руководящую подведомственными институтами, дополнить финансированием научных групп через независимые фонды, как это делалось в большинстве стран с развитой наукой. Академики, обладавшие магическим воздействием на руководство страны и правительство, воспротивились продолжению реформ самой Академии. После ухода Салтыкова с поста министра (1996 г.) реформы были остановлены.

Я очень рад, что по прошествии 15 лет его имя наконец вспомнили люди, способные оценивать ситуацию объективно [Имамутдинов и др., 2007, с. 55]. Тогда были созданы четыре государственных фонда для финансирования науки и инноваций. Все они действуют и сегодня — Российский фонд фундаментальных исследований (естественные науки), Российский гуманитарный научный фонд, фонд Бортника (так мы коротко назовем Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, который И.М. Бортник возглавляет с момента основания), Российский технологический фонд. Они доказали свою эффективность. Тогда же были приватизированы отраслевые НИИ, появились технопарки и инновационно-технологические центры (ИТЦ), в том числе на НПО «Светлана» в Петербурге, который создавал А.А. Фурсенко (нынешний министр), научный парк МГУ и многие другие. Для спасения наиболее перспективных направлений были созданы го-

сударственные научные центры (ГНЦ), всего около 60, на которых предполагалось сконцентрировать весьма ограниченные финансовые ресурсы. Это были в основном крупные отраслевые институты с наиболее известными инженерными и научными школами. Немногие академические центры (семь-восемь), которые вошли в состав ГНЦ, были потом отозваны по инициативе РАН, которая отказалась от участия в программе Салтыкова в пылу межведомственной борьбы.

В 1993 г. казалось, что от перемен удалось отбиться, хотя положение науки не улучшилось. Только через 10 лет с усилением влияния в правительстве Фурсенко, инициатора технопарка на «Светлане», стало ясно, что реформ не избежать. Прочитую статью одного из немногих академических диссидентов, доктора физико-математических наук из Новосибирска Зе Дон Квона [Независимая газета. 2003. 28 мая]: «Система Академии наук СССР, созданная тоталитарным государством, была направлена на создание замечательных коллективов ученых», предназначенных для решения прежде всего грандиозных задач по строительству «великих пирамид», которые увековечили бы «великую» эпоху. «В этой системе все оказалось перевернуто с ног на голову: основная образовательная функция науки была отодвинута, а ее заветным устремлением стала улыбка познания... на счастливом лице дурака». Резковато, на мой вкус, но, видно, достал человека саботаж перемен. Позитивная же позиция автора — «возврат к изначальному и принятому во всем мире состоянию, когда во главе угла стоит критическая и образовательная функция науки». Напомню, что еще в советские годы диссидентом был профессор Китайгородский, требовавший возврата фундаментальной науки в университеты.

Летом 2005 г. глава Минобрнауки А.А. Фурсенко докладывал в правительстве концепцию реформы государственного сектора науки. Она предусматривала следующее. Во-первых, сокращение к 2010 г. количества государственных научных учреждений, тогда их было 2760, в том числе в РАН и отраслевых академиях, с преобразованием части их в акционерные общества и последующей продажей госпакета акций, а другой части — в автономные государственные некоммерческие организации, не состоящие прямо на бюджетном финансировании, но получающие государственные заказы, — кстати, большинство университетов тоже предполагает-

ся перевести в эту форму. Во-вторых, повышение зарплаты ученых в 2008 г. в среднем до 30 тыс. руб. в месяц, т.е. втрое [Коммерсант. 2005. 1 июля). Но тогда решения так и не были приняты. Прошел еще год. В 2006 г. официально были озвучены некоторые новые идеи, в том числе о превращении РАН в клуб выдающихся ученых с существенным сокращением ее административных функций, передаваемых государственному органу, а также об утверждении президента РАН Президентом страны — как и губернаторов. Последняя идея — единственная уже осуществленная (приняты поправки к Закону «О науке»).

Между тем ситуация в российской науке быстро ухудшается. По данным статистики [Индикаторы науки, 2007] в 2005 г. насчитывалось 813 тыс. человек, занятых научными исследованиями и разработками, (из них в РАН — 104 тыс. человек). В 1992 г. их было 1,5 млн человек (в РАН — 128,5 тыс. человек). По численности персонала, занятого исследованиями и разработками, Россия уступает США и Китаю, а по численности исследователей — еще и Японии. На этом фоне ситуация с финансированием науки и ее результативностью выглядит более чем удручающей. Россия занимает 30-е место по доле затрат на исследования и разработки в ВВП (1,07% в 2005 г.). Затраты на науку в расчете на одного занятого в этой сфере в России составляют примерно 19 тыс. долл. в год (по паритету покупательной способности) против 100 тыс. долл. в Китае, 131 — в Германии и 147 тыс. долл. — в Корее. В рейтинге стран по числу статей в ведущих научных журналах мира Россия находится на 11-м месте (в 1995 г. она была на 7-м), а по цитируемости еще ниже — на 19-м.

Я здесь не говорю о показателях инновационной активности, пока будем считать, что наука и инновации — это разные сферы, и последние не всегда тесно связаны с результатами науки. Все равно отставание нарастает, время уходит как раз тогда, когда надо бы уже броситься вдогонку.

Нет у меня и намерения здесь обсуждать детали реформы науки, но все же назову важнейшие направления:

- 1) соединение науки с образованием, создание так называемых исследовательских университетов;

- 2) концентрация ресурсов на приоритетных направлениях фундаментальных наук, осуществление в этой области, кроме соз-

дания условий для индивидуального творчества, ряда крупных проектов — метапроектов, по терминологии Фурсенко;

3) максимальная открытость и интеграция российской науки в мировое научное сообщество и независимая научная экспертиза;

4) первоочередное и массовое развитие индустрии инноваций, коммерциализация науки.

Все это вещи известные. Но по всем этим направлениям идут бесконечные дискуссии и нет заметных продвижений.

Возьмем *соединение науки и образования*. Е.В. Водопьянова [Институт Европы, 2006, с. 43—44] пишет: «Учебная нагрузка преподавателей российских вузов, особенно технических, столь велика, что преподавателям “не до науки”... В идеале исследовательский труд и преподавание — две разные профессии. Кстати, западный опыт этот тезис лишь подтверждает. Тамошние профессора студентов видят редко и в основном заняты исследованиями, наши — неустанно патронируют студенчество от первого звонка до защиты диплома». Вывод такой: «исследовательский университет в России — это изобретение нового способа помешать российским ученым работать...»

Но чуть дальше Водопьянова пишет о старении кадров науки: в 1988 г. самой многочисленной была группа в возрасте 30—39 лет, а в конце 1990-х гг. — уже 50—59 лет [Институт Европы, 2006, с. 45]. Да, это так, сегодня средний возраст исследователей в российской науке достиг 48 лет, докторов наук — 61 года, кандидатов наук — 53 лет. Почти четверть ученых — старше 60 лет, среди докторов наук доля этой группы превышает половину, среди кандидатов — треть [Индикаторы науки, 2006]. В вузах 57% профессоров перешагнули планку пенсионного возраста [Образование в Российской Федерации, 2005].

Ну и как же эту проблемы решать? Запретить молодым ученым уезжать за границу или уходить в бизнес? Повысить зарплату до 30 тыс. руб. и ожидать, что это их остановит? Ясно, что эти методы не работают.

Добавим к этому, что сложившееся положение дел с вузовской наукой, в частности с ее финансированием и материально-технической базой, совершенно не соответствует роли и значению вузов в развитии научного потенциала и системы образования в России. Достаточно сказать, что доля вузов в общих затратах на научные

исследования и разработки в нашей стране сохраняется на уровне 4—5% в течение уже более десяти лет, хотя, например, абсолютная численность докторов и кандидатов наук в составе профессорско-преподавательского персонала в полтора-два раза превосходит аналогичную величину по российской науке в целом.

Вернемся к западному опыту, где, как пишет Водопьянова, профессора занимаются исследованиями и не обращают внимания на студентов. Это не совсем так и даже зачастую совсем не так. Да, они меньше времени тратят на лекции и семинары. Но с каждым из них, как правило, трудится группа молодых ребят, выполняя определенную работу в проектах своего научного лидера. Они делают и свои работы, связанные с его проектами, под руководством его самого или его сотрудников. Наука постоянно получает молодое пополнение. Да, не все студенты идут в науку. Но тот, кто показал себя, кто вошел во вкус научной работы и увидел для себя смысл здесь строить свою карьеру, останется. И профессор найдет возможность подстимулировать самых подходящих. Такая практика уже есть не только на Западе, но и у нас. Исследовательский университет, где соединяются и познавательная, и образовательная функции науки, таким образом, не гибель науки, а спасение ее, решение нашей острой проблемы старения кадров. Академический институт с ней не справится. Конечно, не у всех научных гениев есть охота возиться со студентами. Но у них должны быть помощники, а качества организатора научного коллектива всегда ценились в науке.

Концентрация ресурсов. Речь не о сокращении затрат — наоборот, расходы на науку, в том числе фундаментальную, надо увеличивать. Я предложил бы сегодня потратить крупные суммы на закупку самого современного научного оборудования для оснащения на высшем уровне лучших российских научных центров, чтобы сделать их привлекательными для исследователей. Пригласить для работы в таких центрах ведущих зарубежных ученых, как Петр I пригласил к нам Леонарда Эйлера.

Но ясно, что таких центров нельзя делать очень много. Надо выбирать. Если человек родился в небольшой стране, например в Бельгии или Чехии, то, желая работать на каких-то наиболее перспективных направлениях, он должен уехать в другую страну, где для этой работы есть условия. По некоторым направлениям от нас будут уезжать, как Мечников уехал к Пастеру. Но при наличии та-

ких центров будут приезжать и к нам, этого надо добиться. Хочу напомнить, что в целом ряде стран с развитой (и результативной) наукой уже выработана и успешно применяется новая весьма эффективная модель «центров превосходства», где проводятся исследования мирового класса в тех или иных областях с перспективой масштабных инноваций в экономике и социальной сфере. В качестве подобных центров могут выступать отдельные организации, консорциумы, это могут быть и сетевые проекты; важны прежде всего высокий уровень и реальные эффекты научной деятельности (в том числе и внутренние — для самой науки). Создание таких центров и концентрация ресурсов на их поддержке — ключевое звено в реформе государственного сектора науки.

Максимальная открытость. Нельзя никого останавливать. Я бы отправил на учебу в лучшие университеты мира за счет государства 10 тыс. российских студентов и аспирантов плюс к тем, кто уже учится. Китай, отправляя в США тысячи студентов, только около 15% получает сразу после учебы обратно. Но специалисты считают, что учеба и работа за границей в итоге все равно окупаются для страны. Большая наука вообще не знает границ, вопрос в том, в каком направлении границу будут пересекать через 15—20 лет. У нас должны появиться новые Капицы, которые будут привлекать будущих Резерфордов. Кроме того, стоило бы выдвинуть инициативу создания новых международных научных центров, в том числе в России с финансированием международных фондов или стран-участниц.

Открытость, прозрачность сферы науки — крайне важное условие и для ее собственного эффективного развития, и для обеспечения общественного признания ее роли и значения. Без этого трудно ожидать повышения интереса к науке со стороны ее основных заказчиков — государства и бизнеса. Поэтому жизненно необходима система регулярной оценки исследовательской деятельности научных организаций и вузов на базе международно-признанных критериев и процедур с привлечением независимых экспертов, в том числе зарубежных, и с открытой публикацией выводов. На этой основе должны приниматься решения о поддержке отдельных организаций и научных направлений, а если надо, то и об их реорганизации и даже ликвидации. Именно на таких принципах живет и развивается наука в ведущих странах мира, и

препятствовать созданию прозрачных правил игры могут лишь те, кому нечего предъявить в качестве своих научных результатов и кто маскирует этим свою неэффективность.

Независимая научная экспертиза, отделенная от каких-либо ведомственных интересов, является одной из важнейших функций ученых и науки во всех развитых странах и в мире. И у нас тоже, тем более учитывая возрастающую роль экспертного сообщества. Эксперт — человек, владеющий в своей области знаниями на высоком уровне. Как правило, он должен быть ученым.

При оценке научных достижений и определении направлений развития науки, в научно-техническом прогнозировании, в гуманитарной области, всюду важно объективное и квалифицированное мнение. Кто-то должен судить «по гамбургскому счету». В этом роль научной экспертизы. У нас, к сожалению, в значительной мере утеряна эта традиция, которая всегда была присуща научной этике. Слишком зависимы ученые от материальных и ведомственных интересов, от государства или фирмы. Кроме того, стремление сделать великое открытие порой опережает реальные достижения.

В этом ключе есть смысл обсуждать роль Академии наук, реформа которой играет заметную роль в судьбе российской науки. Если она хочет управлять государственными ресурсами, тогда назначение президента РАН как госчиновника естественно. Если же она предпочитает роль гражданского института, центра научно-технической экспертизы, ей лучше находиться в условиях, содействующих независимости. Тогда функции Лондонского королевского общества или Национальной академии наук США или даже Института Франции, который полностью финансируется государством, но практически не управляет научными организациями, больше соответствуют роли независимой экспертизы.

Индустрия нововведений

Общепризнанная оторванность российской науки от нужд практики, от доведения открытий до коммерческого продукта является одной из главных причин ее кризиса и важным фактором отставания российской экономики.

Та же Е.В. Водопьянова пишет: «Главным вызовом постиндустриализма по отношению к науке, безусловно, выступает си-

туация тотальной замены “духа познания” “духом предпринимательства”. Студентами движет стремление не к истинному, а к выгодному знанию» [Институт Европы, 2006, с. 42]. Она цитирует С. Симаранова, топ-менеджера одной из американских консалтинговых компаний: талантливых ученых привлекают занятия наукой за приличную зарплату, но их не интересуют инновации. «Промышленность, — говорит он, — внедряет инновации от отчаяния, когда не остается иных способов повышения конкурентоспособности» [Там же, с. 43].

Да, все это правда, особенно последнее утверждение. Конкуренция, однако! Но это одна сторона противоречий реальной жизни. А вторая состоит в том, что страна должна переходить к инновационной экономике. России предстоит догнать и обогнать другие страны именно в этой области, если она хочет ответить на вызовы XXI в. Пока же ею подается международных патентных заявок в 7 раз меньше, чем Кореей, и в 70 раз меньше, чем США. Доля затрат на технологические инновации в стоимости промышленной продукции составляет в России 1,16%; для сравнения: в Германии — 5%, Италии — 2,3, Испании — 1,4%. Инновационная продукция занимает в ВВП России менее 1%, а в Италии, Испании, Португалии — от 10 до 20%, в Финляндии — 30% [Независимая газета. 2007. 24 янв.].

В России в 2005 г. поступления от экспорта технологий достигли 389 млн долл., а выплаты по импорту технологий — 954 млн долл. Это соответствует примерно уровню Португалии (559 и 910 млн долл.), тогда как, например, в Швейцарии эти показатели достигают 7,5 и 8 млрд долл., в Великобритании — 29 и 14 млрд долл., не говоря уже о США — 57 и 24,5 млрд долл. [Индикаторы науки, 2007].

Учитывая, что эти показатели характеризуют, можно сказать, «чистую продукцию» торговли инновациями, они позволяют оценить масштабы проблемы: отставание минимум на порядок, работу начать и кончить. В этих условиях сетования по поводу того, что ученым не дают заниматься чистой наукой, а требуют инноваций, выглядят как нытье. Потерянный рай — это 4 млн занятых в сфере НИОКР, из которых 1,5 млн — научных работников в СССР, многие из которых «удовлетворяли собственное любопытство за государственный счет» (выражение того времени).

Взаимосвязь между открытием, изобретением и инновацией очень сложна и неопределенна. Довольно часто именно практические задачи становятся импульсом для научных открытий. Линейное программирование, как известно, началось с решения Л.В. Канторовичем задачи оптимального раскроя материалов для Ленинградского фанерного треста. Общество готово содержать некоторое количество талантливых ученых, не склонных к практическим задачам, пока они подают надежды или после того, как они эти надежды оправдали. Но сколько таких должно быть? По-видимому, не очень много. Остальным придется реагировать на «отчаяние» реальной экономики, нуждающейся в инновациях для повышения конкурентоспособности. И тех, кто покажет свои креативные способности на этом поле, с высокой вероятностью ждет успех и в жизни, и в научной деятельности.

Создание сильной индустрии инноваций, множества небольших предприятий, занимающихся доведением идей ученых и изобретателей до торгуемого продукта — задача номер один для нашей экономики. Я возлагаю большие надежды на программу «Старт», реализуемую фондом И.М. Бортника, на создаваемые венчурные фонды, на другие начинания в этой сфере и на обобщение опыта, который позволит выявить новые жизнеспособные формы развития индустрии инновации.

Нужен весь комплекс условий

А теперь зададим себе такой вопрос. Предположим, все упомянутые выше реформы в образовании, науке, индустрии инноваций проведены, предложения осуществлены. Денег на эти инициативы выделено, сколько просили. Обеспечит ли это создание в России в перспективе, скажем, 20—30 лет инновационной экономики, сопоставимой по силе со США, Европой, Японией?

Да, ответил бы я, с высокой вероятностью, но только если будут выполнены в достаточном объеме все упомянутые условия, как прямо необходимые для инновационной экономики, так и косвенно ее поддерживающие. Одновременно нужны свобода творчества и предпринимательства, конкуренция. Нужны надежная защита прав собственности, в том числе интеллектуальной, и поддерживание дисциплины контрактов, без них не будут эффективно рабо-

тать рыночные механизмы. Нужна защита прав и свобод личности, в первую очередь перед государством. Отсюда необходимость подчинения власти закону, верховенство закона и независимость суда, которые так тяжело даются нам.

Отсюда и требования к политической системе, которая должна исключать злоупотребление законом и полномочиями органов правосудия и правопорядка, что предполагает недопущение чрезмерной концентрации власти и политическую конкуренцию в рамках конституционных правил. Все это называется **демократией**, не требующей каких-либо прилагательных.

Я знаю, что зависимость инновационной экономики от всех этих условий, а особенно связь успехов в науке с демократией встретит противников и сомневающихся. Главные их аргументы будут черпаться из советской практики, когда ученые порой работали в «шарашках» и добивались мировых достижений. Мой ответ будет таким.

Во-первых, сталинскому периоду в развитии страны все же предшествовала великая революция, во всяком случае так ее воспринимала значительная часть современников. А она, пусть не на уровне вождей, но в части интеллектуальной элиты, была символом и обещанием свободы. Она, уничтожая одних, открыла дорогу в науку другим, из всех слоев общества, Этот дух свободы и революции послужил импульсом подъему 1920-х, когда сформировались основные кадры советской науки, сделавшие выдающиеся открытия в 1940-е — 1950-е гг. «Шарашки» понадобились, чтобы запугать и подчинить свободных людей.

Во-вторых, сейчас принципиально иное время. В век индустриализации, когда конвейер и унификация были вершиной достижений цивилизации, планировать научные и производственные приоритеты было намного легче. Инновации как таковые еще не стали массовым и самостоятельным продуктом. Сейчас дело обстоит именно так, а неопределенность будущих прорывов существенно выросла. Организационная эпоха, когда организация была богом, прошла. Теперь успех рождается из разнообразия, из свободы.

Но и это не все. Экономическая, институциональная и политическая системы в стране, которая стремится иметь сильную конкурентоспособную инновационную экономику, более того, ставя-

щая цель создать почти заново такую экономику в ответ на вызовы нового века, должны быть поддержаны обществом, основными его силами. Формальные институты должны опираться на определенные нормы социального взаимодействия, предполагающие достаточные уровни ответственности, доверия, терпимости и солидарности, усвоенные и практикуемые большинством членов общества. Речь идет о весьма сложных и тонких вещах, к исследованию которых уже давно с разных сторон подбираются социальные науки. Они обозначаются такими близкими, но не идентичными по смыслу понятиями, как социальный капитал, гражданское общество, культура.

Собственно, ответ на вопрос, готово ли общество к модернизации в современном понимании, зависит от того, в каком состоянии они находятся, нуждаются ли они сами в более или менее серьезных изменениях, возможны ли такие изменения, а если возможны, то в какие сроки и под влиянием каких сил они могут происходить.

3. Культура

Последний раздел моего доклада я озаглавлю словом «культура», исходя из предположения, что оно охватывает также понятия «социальный капитал» и «гражданское общество».

3.1. Социальный капитал

Но начнем мы с социального капитала, тем более что в начале предыдущего раздела его присутствие на должном уровне было названо последним, седьмым условием инновационного развития, которое мы пока еще не рассмотрели.

Это понятие введено в широкий оборот в 80-е гг. XX в. Д. Коулмэном и Р. Патнэмом [Coleman, 1988; Патнэм, 1996]. Имелось в виду, что принятые нормы социального взаимодействия по аналогии с физическим капиталом представляют некую ценность для экономики, способствуя ее эффективности. Несколько ранее такая же аналогия привела к появлению понятия человеческого капитала, поскольку была важность наличия не просто рабочей силы, а людей, обладающих определенной квалификацией, опытом, компетенциями. Коулмэн также писал, что социальный капитал участвует в создании человеческого капитала и, по сути, сам является в известной мере его компонентом.

Смысл его в том, что для успеха коллективных действий или для блага некоего сообщества важно, чтобы его члены доверяли друг другу. В результате накопления коллективного опыта выясняется, что действия каждого с учетом интересов остальных приносят выгоду всем. Тогда этот опыт закрепляется, в нормах поведения и действия всех согласно этим нормам усиливают сообщество. Доверие и ответственность, поддерживающая доверие, оказываются, таким образом, производительной силой. Известна «дилемма заключенного»: если он доверяет своему соратнику, которого содержат отдельно, он не признает свою вину и они оба получают более легкое наказание. Но если кто-то из них не доверяет другому, то один или оба признаются или сдадут друг друга. Итог понятен.

Другая дилемма коллективных действий — «дилемма безбилетника», который решает не придерживаться общепринятых правил,

чтобы извлечь выгоду, и тем самым понижает доверие к правилам всех, побуждая и остальных к нарушениям, в результате чего обшая выгода теряется.

К сожалению, действия «безбилетника» или предателя-«заключенного» рациональны с точки зрения текущей индивидуальной выгоды и поэтому всегда имеют место в социальной практике в большем или меньшем масштабе. Но что-то им противостоит в разрушении доверия. Это, во-первых, формальные нормы — закон, поддерживаемый санкциями со стороны государства. Откуда это все берется и как действует, нужно обсуждать отдельно. Но в людях данного сообщества наряду с доверием и ответственностью может еще существовать терпимость: она не позволит всем сразу последовать примеру «безбилетника», и действенность правил будет сохранена, а нарушитель, столкнувшись с осуждением соседей, в другой раз, как они надеются, поступит иначе. Кроме того, я бы назвал еще солидарность — действия в помощь другим, попавшим в беду, создающие у каждого уверенность в том, что и ему помогут, если в беду попадет он. Я, таким образом, не случайно упомянул выше **доверие, ответственность, терпимость и солидарность**, — это, на мой взгляд, базовые компоненты социального капитала. В числе других компонентов часто упоминается сотрудничество, т.е. сами коллективные действия, склонность к которым усиливает наличие социального капитала. Но это, таким образом, следствие присутствия указанных свойств.

В современных исследованиях упор в основном делается на доверие. В работе [Лебедева, Татарко, 2007, с. 110—111] в качестве компонента социального капитала рассматривается также *гражданская идентичность*, обозначающая принадлежность личности (многих людей) к некоему обществу, народу, стране и признание каких-либо обязательств перед обществом как внутренних побуждений. Это чувство близко к солидарности, можно полагать, что это ее проявление, распространяющееся в определенных рамках (гражданская идентичность — страна, этническая идентичность — этнос и т.п.). Л. Харрисон говорит об *общественной солидарности* и отмечает, что в прогрессивных культурах общественная солидарность, отождествляемая с общественной идентификацией и доверием, имеет большой радиус, распространяется на широкое социальное целое — страну, цивилизацию, все чело-

вечество. В традиционных же культурах идентичность и доверие распространяются на семью, клан. Общества с низким уровнем идентификации и доверия «склонны к коррупции, nepoтизму, налоговым нарушениям и не склонны к филантропии» [Культура имеет значение, 2002, с. 294]. Или, как отмечают Н. Лебедева и А. Татарко [Лебедева, Татарко, 2007, с. 113], «кооперативные нормы, честность, взаимность могут практиковаться в отношении небольших групп людей, не затрагивая остальных членов того же общества». Отсюда валентность (отрицательные и положительные значения свойства солидарности в зависимости от радиуса доверия (термин Харрисона)), от границы, которая проходит через отношение «свой — чужой». В книге «Кто процветает» Харрисон отмечает свойственный традиционной латиноамериканской цивилизации фамилизм (клиентелизм), препятствующий интеграции общества, общественной солидарности. Вместе с тем специалисты отмечают в странах восточноазиатской цивилизации высокий уровень гражданской идентичности, национальной гордости, патриотизма, которые играют важную роль в их экономическом развитии.

Р. Флорида [2005, с. 294—296] также подвергает сомнению однозначно положительную оценку социального капитала, ссылаясь на ряд работ, из которых следует, что при уровне социального капитала выше некоторого предела он вступает в противоречие с креативностью. При размышлении можно привести аргументы, объясняющие это противоречие: социальный капитал — это совокупность неформальных социальных связей, предполагающих обязательства людей следовать правилам и ожиданиям других относительно предсказуемого поведения лица или организации (доверие). Но творчество чаще всего связано с нарушением правил, а свобода творчества требует, чтобы нарушать правила разрешалось или даже, чтобы такое поведение поощрялось.

Из сказанного следует, что социальный капитал — необходимое, важное, но сложное явление. Снова на сцене появляется баланс, оптимум: существует оптимальный размер социального капитала, до которого его увеличение полезно для развития экономики, в том числе инновационной, но дальнейший его рост, если он чрезмерно стесняет свободу творчества, может оказать на развитие инновационной экономики негативное влияние.

Уровень доверия: Россия и мир

Исследования только начинаются. Пока они в основном касаются измерений уровня доверия. Представляется, что доверие действительно базовый компонент социального капитала, взаимосвязанный с остальными.

Доверие с позиций психологии — это прежде всего психическое состояние, чувство, присущее индивиду, в котором мы полагаемся на мнение, кажущееся нам авторитетным, чтобы самим не искать доказательств его справедливости. Вера превышает силу доказательств, которые могут быть найдены. В отличие от нее доверие касается предметов в рамках человеческого познания, но человек предпочитает довериться общепринятому мнению [Зинченко, 2001, с. 6, 8]. Поскольку примерно одинаковое чувство может разделять большое количество людей и это влияет на их поведение, доверие становится предметом социальной психологии и социологии. Но оно и экономическая категория: ожидание, субъективная вероятность того, что определенные субъекты будут поступать согласно принятым нормам, не в ущерб интересам тех, кого эти нормы защищают.

Если доверие — состояние многих людей, то оно может быть оценено долей в выборке тех, кто выражает доверие к людям вообще или определенным институтам по тому или иному вопросу.

В табл. 8 приведены данные World Values Survey за 1990 г., с ответами на указанный вопрос по разным странам, сгруппированным по выделенным выше цивилизациям и различным типам культуры.

Значения показателей уровня доверия очень чувствительны к методологии измерения, особенно к формулировкам вопросов и предлагаемым меню ответов. Так, если на вопрос «Можно ли доверять большинству людей?» предлагается выбрать один из пяти ответов, как в табл. 8, то по России в 1990 г. сумма позитивных ответов («определенно да», «скорее да») составит 37,9%, а в Южной Корее — 73,9%. Если на тот же вопрос предлагается три варианта ответов («да», «нет», «затрудняюсь с ответом»), то оценки получают другие: ответов «да» в России в том же году 25%, в Южной Корее — 60%. Понятно почему: меньше выбор, труднее определить позицию. Отсюда важность сопоставимости методологии.

Данные показывают высокий уровень доверия в скандинавских и англосаксонских странах. Они несколько ниже в Северной континентальной Европе и еще ниже в Южной Европе. В Прибалтике они близки к скандинавским показателям, а в других странах Восточной Европы — к странам западной части континента. То же в Латинской Америке.

Самый высокий уровень доверия в Индии, он высок также в Китае, в Южной Корее. А в Японии — один из самых низких. Отсюда следует, что уровень доверия не связан с благосостоянием. Но похоже, он как-то отражает динамичность общества, оптимистические или депрессивные ожидания большинства его членов.

Россия находится на одном из самых низких мест (с суммой положительных ответов 37,9%), хуже только в Южной Африке. Близкие показатели в Италии и Нигерии.

Таблица 8. Ответы на вопрос: «Можно ли доверять большинству людей», % к числу опрошенных

	Определенно да	Скорее да	И да, и нет	Скорее нет	Определенно нет	Не знаю, нет ответа	Сумма положительных ответов
Европейская цивилизация							
<i>Скандинавия</i>							
Швеция	18,1	55,1	21,1	3,2	0,2	2,2	73,2
Дания	20,0	60,6	15,6	2,9	0,3	0,6	80,6
<i>Англосаксонские страны</i>							
Великобритания	18,7	48,6	26,1	4,7	1,1	0,8	67,3
США	20,2	52,0	20,1	4,9	0,6	2,2	72,2
Канада	26,6	52,1	16,5	3,0	0,4	1,5	78,7
Ирландия	30,1	50,6	14,1	4,4	0,5	0,3	80,7
<i>Северная Европа</i>							
Франция	6,1	51,4	19,7	16,7	3,7	2,5	57,5
Западная Германия	14,9	44,7	11,9	14,6	2,6	9,2	59,6
Восточная Германия	17,8	47,2	11,7	16,2	6,3	1,3	65,0
Нидерланды	12,7	43,6	34,9	6,4	1,2	1,0	56,3

	Определенно да	Скорее да	И да, и нет	Скорее нет	Определенно нет	Не знаю, нет ответа	Сумма положительных ответов
<i>Южная Европа</i>							
Италия	3,2	35,4	39,6	15,6	4,6	1,7	38,6
Испания	20,9	43,3	36,4	5,8	2,1	1,5	64,2
<i>Восточная Европа</i>							
Чехия	2,1	44,8	37,3	14,7	0,9	0,2	46,9
Польша	9,3	47,9	27,6	8,7	0,9	5,7	57,2
Венгрия	16,9	34,4	36,6	9,9	2,0	0,5	51,3
Румыния	18,0	34,3	31,4	13,6	2,5	0,3	52,3
Болгария	35,6	36,7	11,9	10,7	2,7	2,4	72,3
Эстония	19,9	57,4	9,9	6,1	1,9	4,8	77,3
Латвия	31,0	37,9	10,2	4,4	0,7	15,9	68,9
Россия	14,2	23,7	23,8	11,6	11,8	14,4	37,9
<i>Восточная Азия</i>							
Япония	3,8	45,1	35,9	8,9	0,4	5,9	48,9
Южная Корея	25,9	48,0	20,6	4,6	0,6	0,2	73,9
Китай	11,5	52,8	28,7	5,2	0,3	1,5	64,3
<i>Южная Азия</i>							
Индия	55,5	34,3	7,8	1,2	0,5	0,6	89,8
<i>Латинская Америка</i>							
Аргентина	23,2	34,1	18,0	19,2	4,3	1,3	57,3
Бразилия	13,2	48,4	14,2	11,0	10,5	0,7	61,6
Мексика	24,6	44,6	22,0	5,9	1,9	0,9	69,2
Чили	16,0	48,3	16,8	15,3	3,5	0,1	62,3
<i>Африка</i>							
Южная Африка	15,4	19,1	31,9	13,5	17,1	3,1	34,5
Нигерия	6,2	33,0	10,1	25,5	23,8	1,5	39,2

Источник: данные World Values Survey, 1990.

Связи между уровнем доверия при данном методе его измерения и особенностями той или иной цивилизации, культуры не обнаруживается. Возможно, нужны иные измерители. Но как раз для характеристики общественных настроений социально-психологического климата этот показатель подходит. Просмотрев таблицу,

мы можем выделить страны, находящиеся в состоянии институционального и культурного кризиса: Южная Африка, Нигерия, Россия и Италия имеют самые низкие уровни доверия (ниже 40%), Япония и Чехия — показатели ниже 50%.

Мы не располагаем данными для исследования динамики и межстрановых сравнений данного показателя. Но для России известно, что тот же вопрос с вариантами ответов из трех позиций («да», «нет», «затрудняюсь ответить») дает следующую динамику ответов «да»:

1989 г.	54%
1990 г.	25%
1991 г.	36%
1995 г.	24%
1998 г.	22%
2005 г.	22%
2006 г.	22%

В 1989 г. Россия уже вползала в глубокий трансформационный кризис, но общество было полно оптимистических ожиданий в связи с началом демократизации, гласности и т.п.

Затем резкое падение: ожидания не оправдываются, экономическая ситуация явно ухудшается, а перспектив на перелом нет. В 1991 г. — некоторый подъем настроений в связи с революционными переменами, но с началом рыночных реформ и их тяжелыми последствиями, многочисленными случаями напрасных ожиданий, обманов, быстрым ростом социального неравенства, уровень доверия падает еще ниже.

Удивительно, что, когда уже начался экономический подъем, выросло благосостояние, сократилась бедность и рейтинг президента в течение семи лет неизменно высок, уровень доверия остается на самом низком уровне, на котором он пребывал в нижней точке кризиса. Самые свежие данные, полученные Центром Ю. Левады уже в декабре 2006 г., показывают некоторую положительную динамику — 29%.

Социальный цинизм

Это подтверждает довольно часто повторяемую мысль, что в обществе преобладают настроения социального цинизма. Это по-

нятие использовали М. Бонд и К. Леупт как одну из своих социальных аксиом, характеризуя его следующим образом: разрушительные последствия власти, авторитета, богатства, ориентирующие других в направлении эгоцентризма и равнодушия к согражданам. Бесплезность демонстраций доброжелательности к другим и неизбежность провала благотворительности и энергичного служения общественной пользе (см. [Лебедева, Татарко, 2007, с. 51]). Люди уверены в том, что окружены враждебными, эгоистичными и властными индивидами, группами и институтами, притесняющими и подавляющими их [Там же, с. 54]. Единственно разумный способ поведения — ограничить связи в обществе или самим быть такими же. Разумеется, речь идет не о всех сторонах жизни общества, но о некоем доминирующем аспекте миропонимания. Для сегодняшней России это явление представляется исключительно важным и опасным.

Доверие к публичным институтам

До сих пор речь шла о так называемом *горизонтальном доверии*, доверии между людьми в равноправных, партнерских отношениях.

Посмотрим теперь данные о *вертикальном доверии* — в отношениях между людьми и публичными институтами, государственными и негосударственными (общественными). Данные World Values Survey, к которым мы вновь обратимся, показывают, что **в этом измерении Россия также характеризуется и чрезвычайно низкими значениями уровня доверия.**

В табл. 9 приведены данные об уровнях доверия к публичным институтам, измеряемые долей суммы первых двух положительных оценок (полное доверие + доверие в большинстве случаев) в числе опрошенных.

Я преднамеренно дал обширную таблицу в расчете на то, что какие-то читатели захотят ее проанализировать, другие же могут просто пропустить. Я только бегло проанализировал эти данные.

Возьмем средние по нашей выборке уровни доверия к публичным институтам в странах разных цивилизаций и культур. Они приведены в табл. 10, которая представляет собой свертку предыдущей таблицы.

Таблица 9. Доверие к публичным институтам (сумма двух групп наиболее доверяющих), %

Страны и годы	Государственные						Институты							
	Правительственные			Негосударственные			Армия	Церковь	Образование	Пресса	Телевидение	Профсоюзы	Политические партии	Крупные компании
	Правительство	Парламент	Правосудие	Полция	Правосудие	Правительство								
Европейская цивилизация														
<i>Скандинавия</i>														
Швеция (1999)	41,4	50,2	59,8	75,3	44,3	43,3	67,0	45,4	48,1	41,2	27,7 (1996)	60,8		
Финляндия (2000)	31,0 (1996)	43,0	64,5	89,6	57,2	83,9	88,0	35,9	49,8	51,5	13,4 (1996)	40,9		
<i>Англосаксонские страны</i>														
Великобритания (1999)	—	34,1	47,9	68,6	32,6	81,7	65,0	15,7	—	25,4	—	35,8		
США (1999)	37,3	37,1	35,4	78,1	74,2	81,0	53,6	26,6	24,4	36,3	22,0	52,7		
Канада (2000)	40,6	39,5	54,1 (1990)	70,6	58,1	56,5	72,2	34,7	37,2	34,2	22,0	53,8		
Ирландия(1990)	—	49,9	46,9	85,4	72,3	60,5	72,3	36,1	—	42,3	—	51,8		
<i>Северная Европа</i>														
Франция (1990)	—	43,4	55,6	65,1	47,8	54,4	63,7	37,2	—	30,1	—	60,0		
Западная Германия (1999)	23,5 (1997)	33,4	62,4	74,4	40,3	53,9	53,5	34,6	22,5 (1997)	34,9	13,5	31,6		

Страны и годы	Институты											
	Государственные					Негосударственные						
	Правительство	Парламент	Правосудие	Полиция	Армия	Церковь	Образование	Пресса	Телевидение	Профсоюзы	Политические партии	Крупные компании
Восточная Германия (1999)	16,6 (1997)	37,8	48,3	64,5	23,3	43,5	75,7	36,6	20,5 (1997)	33,4	9,8	40,8
Швейцария (1996)	50,3	41,4	64,5	76,6	37,0	47,8	—	21,8	30,4	32,8	25,4	37,3
<i>Южная Европа</i>												
Италия (1990)	—	31,6	31,8	66,6	63,1	47,5	48,2	39,2	—	33,5	—	61,9
Испания (1999)	30,1	43,3	40,9	53,7	41,1	42,0	65,2	40,0	38,3 (1995)	25,2	17,9	31,6
<i>Восточная Европа</i>												
Польша (1999)	36,2	64,4	39,4	53,5	68,0	64,4	29,3	44,5	45,3 (1997)	29,7	11,0	40,7 (1997)
Венгрия (1999)	42,4	32,6	43,8	44,8	46,9	44,6	61,3	30,2	39,7	21,7	29,1	32,7
Словакия (1999)	41,1	38,6	32,4	42,3	74,6	72,0	72,1	46,8	49,8	35,4	20,9 (1998)	28,9
Румыния (1999)	20,1	18,2	37,7	14,7	81,9	80,2	57,2	36,1	47,3	23,9	13,0	29,4
Болгария (1997)	56,0	42,2	35,6 (1997)	48,2	51,8	75,8	52,0 (1990)	41,9	63,2	26,8	26,7 (1996)	25,3
Латвия (1999)	37,4	26,3	43,6	19,8	51,2	43,4	55,5	68,6	56,9	25,2 (1996)	9,8	38,6

Страны и годы	Институты											
	Государственные					Негосударственные						
	Правительство	Парламент	Правосудие	Полиция	Армия	Церковь	Образование	Пресса	Телевидение	Профсоюзы	Политические партии	Крупные компании
<i>Россия</i> (1990)	—	24,0	37,7	34,1	65,9	60,5	51,9	42,1	53,2 (1995)	45,1	40,6	42,4
(1999)	24,9	18,9	35,8	28,4	64,5	56,4	68,3	29,3	45,8 (1995)	27,2	17,6	16,8
(2006)*	33,0	33,0	24,0	31,0	44,0	51,0	—	44,0	—	24,0	21,0	26**
Восточноазиатская цивилизация												
Япония (2000)	25,4	19,7	76,1 (1995)	48,1	62,5	9,0	48,0	70,2	65,1	33,5	16,5	24,3 (1995)
Южная Корея (2001)	28,9	10,2	58,4	49,0	62,4	46,6	63,8	64,9	25,2 (1990)	49,1	10,1	28,4
Китай (1990)	95,2	90,2	74,3	71,3	87,9	4,5	91,2 (1990)	64,3	62,5 71,2	43,0	86,3	42,3
Южноазиатская цивилизация												
Индия (2001)	48,5	41,6	16,8 (1995)	34,0	83,3	78,9	72,6 (1990)	72,6	51,9 (2001)	35,9	28,1	32,2
									20,0 (1990)			

Страны и годы	Государственные					Институты						
	Правительство	Парламент	Правосудие (1996)	Полиция		Армия	Церковь	Образование	Негосударственные			
				Правосудие	Парламент				Профсоюзы	Телевидение	Пресса	Политические партии
Латиноамериканская цивилизация												
Чили (2000)	56,9	34,1	44,3	54,7	40,5	77,8	73,4	47,4	52,3	43,8	26,9	48,8
Бразилия (1997)	48,2	33,3	54,7	44,9	70,0	73,8	—	61,0	57,1	53,9	32,2	66,9
Исламская цивилизация												
Турция (2001)	45,5	46,4	69,7	70,4	85,2	61,1	—	34,8	36,9	49,8	28,2	48,1
Бангладеш (1996)	77,2	77,0	71,9	36,1	51,9	97,1	—	64,2	60,5	37,0	65,5	52,6
Африка южнее Сахары												
Нигерия (2000)	46,5	43,0	45,8	34,4	45,8	94,7	83,4	62,8	55,9	63,1	42,7	68,8

Источник: данные World Values Survey.

* В опросе Левада-Центра 2006 г. использована формулировка ответа «частично доверяю», которую можно трактовать как объединение ответов «скорее доверяю» и «скорее не доверяю». Поэтому для сопоставимости здесь приведены показатели уровня доверия, представляющие сумму «полностью доверяю» + 1/2 «частично доверяю» с округлением в пользу положительного ответа. Кроме того, вместо правосудия в опросе 2006 г. использована оценка суда, в качестве парламента — Государственной Думы.

** Доверие к российскому бизнесу в целом.

Таблица 10. Средние уровни доверия к публичным институтам в некоторых цивилизациях и странах, %

	Западная Европа и Северная Америка	Восточная Европа	Россия (2006)	Китай	Индия	Бразилия	Япония
<i>Государственные институты</i>							
Правительство	33,8	40,4	39,0	95,2	48,5	48,2	25,4
Парламент	36,8	34,0	33,0	90,2	41,6	33,3	29,7
Правосудие	51,0	46,0	30,0	86,3	66,8	54,7	76,1
Полиция	72,4	42,1	31,0	71,3	34,0	44,9	48,1
<i>Негосударственные институты</i>							
Образование	65,9	54,6	68,3(99)	91,2	72,6	—	48,0
Церковь	49,3	70,9	51,0	4,5	78,9	73,8	9,0
Пресса	33,7	44,7	46,0	64,6	72,6	61,0	70,2
Телевидение	33,9	50,4	—	71,2	51,9	57,1	65,1
Профсоюзы	35,0	31,3	24,0	43,0	35,9	53,9	33,3
Политические партии	19,0	18,4	21,0	74,3	16,8	32,2	16,5
Крупные компании	52,0	39,0	26,0	42,3	32,2	66,9	24,3

Такая группировка данных позволяет увидеть полюса уровня и структуры вертикального доверия: это европейская цивилизация и Китай. Первая: сравнительно низкое доверие к исполнительной и законодательной власти и гораздо более высокое доверие к правосудию и полиции — институтам, защищающим права и свободы граждан; высокий статус образования, сравнительно низкий авторитет церкви, низкое доверие к СМИ, профсоюзам и особенно политическим партиям (Подозреваю, что последние случаи — примеры здорового скептицизма в отношении функционирования этих институтов, вызванные многолетней практикой реального соприкосновения с ними, но не отрицание их роли.); сравнительно высокое доверие к бизнесу (Думаю, такая структура вертикального доверия свойственна зрелой демократии, возможно, с учетом трудностей адаптации к инновационному развитию. Характерно, что примерно такая же структура свойственна и Японии.).

Китай: все институты пользуются высоким доверием, кроме религии, роль которой традиционно низка (В Японии примерно такая же картина.); ниже Европы кроме церкви доверие только у бизнеса. Прессе и телевидению доверяют больше, чем где бы то ни было (Вероятно, сказываются ограничения свободы СМИ плюс официальная пропаганда. Манипулирование общественным сознанием дает максимальный эффект наряду с реальными успехами в развитии. Такая структура вертикального доверия очевидно характерна для тоталитарных режимов.).

Другие страны и культуры лежат между этими полюсами. В Восточной Европе больше доверяют правительству, меньше — суду и полиции. Здесь более авторитетна церковь и средства массовой информации, меньше доверия к бизнесу. Видимо, сказываются последствия господства коммунизма: церковь обрела влияние как идеологическая альтернатива, недоверие к правосудию и полиции отражает их состояние после свойственного коммунизму циничного отношения к законности.

Индия — демократическая страна, но бедная, с большой долей необразованного, неинформированного, исключенного из общественной жизни населения. Здесь больше доверяют правительству и правосудию (британское наследие), но меньше — полиции. Самый высокий уровень доверия церкви (еще выше в Бангладеш), но также СМИ. В Бразилии сходная с Индией структура вертикального доверия.

По России, пережившей в конце XX в. крупнейшие потрясения, мы имеем три замера. Последний, как отмечалось, произведен Левада-Центром в 2006 г. по заказу Общественной палаты. По составу публичных институтов он несколько отличен от замеров World Values Survey 1990 и 1999 гг. Замер 2006 г. показывает также весьма низкий уровень доверия к публичным институтам, можно сказать, ниже всех, кроме Японии. Но там, как и в европейских странах, заметно выше доверие к правосудию и полиции. У нас зато высок уровень доверия к президенту (72%), который, видимо, притягивает к себе часть доверия ко всем государственным институтам. А они в свою очередь, видимо, оттягивают недовольство от президента. Таково, можно предположить, свойство любого авторитарного режима в зените его силы. У нас, так же как в Восточной Европе, высокий уровень доверия к церкви, но с 1990 г., когда был

достигнут уровень 60,5%, он медленно снижается (56,4% в 1999 г. и 51% в 2006 г.). И это несмотря на стремление власти и околовластных кругов повысить роль основной религии. Образование, наоборот, пользуется растущим авторитетом.

Таким образом, нынешняя ситуация в России характеризуется низким уровнем доверия в обществе и к основным публичным институтам. Диагноз распространенности социального цинизма подтверждается.

Радиус доверия

Это понятие отражает круг людей, групп, учреждений, на которых в той или иной мере распространяется доверие данного субъекта и, стало быть, определенная мера его ответственности и солидарности. Смысл этого понятия можно пояснить так: если доверие человека распространяется только на близких родственников и друзей, только за них он чувствует ответственность, только по отношению к ним готов проявлять солидарность, считая их «своими», а остальные для него «чужие», не вызывающие доверия, то радиус доверия этого человека невелик. Если же человек или некоторое сообщество испытывает доверие к публичным институтам, с которыми необязательно прямо соприкасается, но осведомленность об их функционировании находится в соответствии с ожиданиями многих других людей, то его радиус доверия велик.

Для традиционного, патриархального общества характерен короткий радиус доверия, связывающий с непосредственно знакомыми людьми и, возможно, с вышестоящими ролями в социальной иерархии — барином, хозяином, царем, которые имеют власть. В демократическом государстве с рыночной экономикой радиус доверия намного больше, он связывает со всеми, кто признает принятые правила поведения, будь то обязательства по контрактам, исполнение государственных функций или нормы морали. Публичные институты деперсонифицированы: уважают не только конкретного судью, но институт суда, не просто депутата конкретной партии, а институт парламента, не знакомого бизнесмена, а любого участника сделки. Им выражают доверие потому, что большинство убеждено: доверять выгоднее, даже

если всегда находится некоторое число «безбилетников». Прогресс в мире в новое время выражался, в частности, в увеличении радиуса доверия.

Мы можем с некоторой долей условности обозначить следующие круги взаимодействий с окружающим миром.

Круг I — семья, наиболее близкие друзья, круг наиболее тесного, постоянного общения.

Круг II — круг непосредственных контактов:

- дом, соседи;
- работа, организация — место работы, товарищи по работе, сослуживцы;
- другие организации, услугами которых человек постоянно пользуется (магазин, ресторан, театр, отделение милиции);
- общественные организации, объединяющие людей по интересам, убеждениям, верованиям (церковь, политическая партия, профсоюз, общество пчеловодов, национальное землячество, организация гражданского просвещения). Такие организации создаются добровольно с целью помогать друг другу или сообща решать какие-то проблемы.

Круг III — город, район, муниципальное образование, их власти. С ними человек соприкасается реже, это круг сравнительно редких или косвенных контактов, возникающих по необходимости, в частности в связи с проблемами дома, места работы, предприятий услуг и т.п.

Круг IV — область, край, республика, т.е. регион и его власти. Контакты с ними еще реже и возникают только тогда, когда речь идет о проблемах, выходящих за пределы компетенции местных властей. Это также следующая инстанция, к которой можно прибегнуть, если на круге III проблемы не решаются.

Круг V — страна, государство, т.е. высшая инстанция, носитель национального суверенитета: и уровень, на котором создаются общенациональные законы, правила игры, и средства принуждения к исполнению этих правил. В совокупности они превращают множество людей в общество, в гражданскую нацию.

Круг VI — международные институты и соглашения, признаваемые приоритетными над национальным законодательством. До него отдельные граждане доходят совсем редко, разве что в Страсбургский суд.

У каждого из этих кругов есть своя область деятельности, свои полномочия. И свой радиус доверия: у круга I — наименьший, у круга VI — наибольший.

Метрика для радиуса доверия совершенно не разработана, до сих пор ее заменяли показателями уровня доверия к публичным институтам. Понятно, что подобная метрика по необходимости будет конвенциональной, основанной на соглашении международного научного сообщества.

Представляется более или менее естественной следующая модель измерения: для каждого из перечисленных кругов назначается шкала оценки уровня доверия, скажем, равная 100%. Между шкалами разных кругов устанавливаются постоянные (для начала) соотношения, учитывающие важность доверия в каждом круге, здесь примем их все равными единице. Кроме того, целесообразно учесть среднюю частоту контактов (взаимодействий) в каждом круге, как прямых, так и косвенных (включая контакты через СМИ и через голосования на прямых или косвенных выборах, когда голосуют избранные представители — депутаты в представительных органах города, области, страны).

Тогда совокупный уровень доверия можно выразить следующим образом:

$$\bar{L}_{ij}^c = \frac{\sum \alpha_{ij} \cdot l_{ij} \cdot N_{ij}}{\sum \alpha_{ij} \cdot N_{ij}},$$

где α_{ij} — оценка важности доверия на j -м круге в j -й стране, l_{ij} — уровень доверия на j -м круге в j -й стране, N_{ij} — частота контактов (взаимодействий) на j -м круге в j -й стране.

Условимся, что мерой ресурса доверия является соотношение среднего уровня доверия в кругах от III до VI (или до V, если говорить об измерении в рамках страны) к среднему уровню доверия в кругах I и II. Такая договоренность представляется естественной, если мы хотим, чтобы радиус доверия представлял величину, имеющую минимальное значение при концентрации доверия в узких группах прямых контактов (круги I и II) и достигающую максимума, когда доверие к публичным институтам становится равным доверию в узких группах или даже превышает его.

$$r_{ij}^c = \frac{\bar{I}_{i,j=3,4,5}^c}{\bar{I}_{i,j=1,2}^c}.$$

В настоящее время я не располагаю данными для выполнения расчетов. Нужны специальные исследования, в ходе которых еще придется решать немало проблем. Пока приведу упрощенный пример. В табл. 11 представлены условные исходные данные для двух вариантов расчетов. В одном из них использованы показатели исследования Левада-Центра (октябрь 2006 г.) об уровне доверия к местным, республиканским и федеральным органам власти.

Таблица 11. Данные для условного расчета радиуса доверия

Круги взаимодействия	Коэффициенты важности	Средние частоты контактов	Варианты доверия уровней, %	
			1	2
I: семья, близкие, друзья	1,0	10000	90	90
II: работа, дом, общественные организации	1,0	1000	60	60
III: местные власти	1,0	100	34	60
IV: власти региона	1,0	30	38	50
V: федеральные правительства	1,0	100	39	50

Получаем (в варианте 1 с реальными данными уровней доверия для местных, региональных и федеральных властей, остальные данные условны):

$$r_{11} = 0,42, \text{ в долях единицы, } 4,2 \text{ балла (по 10-балльной шкале).}$$

$$r_{12} = 0,587, \text{ или } 5,87 \text{ балла.}$$

Если посчитать радиус доверия для Китая, где все публичные институты по каким-то причинам получают доверие на уровне 70—80%, мы и радиус доверия в условном примере получим до 8—9 баллов. Скорее всего это будет отражать низкую степень информированности и свободы реакции на действия властей. Можно предположить существование оптимальных для данных условий (страны, цивилизации) уровня и радиуса доверия, при которых достигается наилучшее сочетание порядка и свободы, регламентаций и креативности. Но это тема для будущих исследований.

Ответственность и участие

Для более полной характеристики социального капитала воспользуемся еще некоторыми данными упомянутого обследования Левада-Центра (см. табл. 12, 13, 14).

Таблица 12. Ответы на вопрос «Ощущаете ли вы ответственность за то, что происходит в ...?», % к числу опрошенных

	В полной + значительной мере	В незначительной степени + не ощущаю	Затрудняюсь ответить
В семье	94	5	1
На работе	45	37	18
В доме, где вы живете	40	55	5
В городе (районе)	15	79	5
В стране	10	82	8
В мире	6	84	10

Источник: данные Левада-Центра, октябрь 2006 г., $N = 3000$.

Мы видим, что ответственность распространяется примерно по тем же кругам взаимодействий, что и доверие, и имеет предположительно примерно те же пропорции. Можно, стало быть, говорить о *радиусе ответственности*. Разница в том, что радиус ответственности будет разным в зависимости от полномочий, закрепляемых за тем или иным кругом. Примерно то же можно сказать о способности влиять на происходящие события, о *радиусе влияния*.

Таблица 13. Ответы на вопрос «В какой мере вы можете влиять на то, что происходит в ...?», % к числу опрошенных

	В полной + значительной мере	В незначительной степени + не могу влиять	Затрудняюсь ответить
В семье	90	9	1
На работе	36	47	17
В доме, где вы живете	32	64	4
В городе (районе)	8	86	5
В стране	3	90	7
В мире	3	90	7

Источник: данные Левада-Центра, октябрь 2006 г., $N = 3000$.

Мы видим, что радиус влияния короче, чем радиус ответственности. Пропорции распределения их между кругами естественны, тесно связаны с уровнями доверия и, думаю, с теми или иными вариациями будут повторяться во всех странах. Следует ожидать, что в демократических странах ответственность и влияние будут распространяться дальше, даже если опросы покажут иную картину, как в случае доверия в Китае.

Ответственность и влияние тесно связаны с *участием* граждан в общественных делах. Как известно, различают *демократию участия* и элитарную демократию (по Й. Шумпетеру), из которых первая основана на высокой гражданской активности [Коэн, Араго, 2003, с. 24]. Очевидно, она ассоциируется с участием людей в работе общественных организаций — от политических партий до кружков по интересам, местные отделения которых включены в круг взаимодействий II.

Таблица 14. Ответы на вопрос «Часто ли можно встретить сегодня у людей готовность объединяться для решения своих проблем или для решения общих, не касающихся их лично проблем, и вообще готовность помогать друг другу?», % к числу опрошенных

	Очень часто + довольно часто	Редко + никогда	Затрудняюсь ответить
Своих проблем	18	75	7
Общих проблем, не касающихся их лично	9	80	11
Готовность помогать друг другу	24	72	4

Источник: данные Левада-Центра, октябрь 2006 г., $N = 3021$.

В табл. 14, по сути, содержится характеристика готовности российских граждан к участию в общественных организациях. Как видим, она невысока. Из числа опрошенных сами принимают участие в работе следующих общественных организаций: по обустройству жилых территорий — 14%; по защите имущественных, жилищных, потребительских прав и интересов местных жителей — 6%; объединения родителей для наблюдения за школами и дошкольными учреждениями — 15%; спортивные, туристические объединения (клу-

бы), автомобилисты — 14% [Левада-Центр, 2006, с. 38]. По данным фонда «Общественное мнение», только 2% российских граждан состоят в политических партиях, а 79% исключают такую возможность, 67% не являются сторонниками какой-либо партии [Ведомости. 2007. 16 февраля]. Подсчитано, что в НКО — 10—12 млн человек активистов, это 8—10% населения в возрасте старше 15 лет, а потенциал общественной активности по оценкам Общественной палаты — 25—30 млн человек [Общественная палата, 2007].

Для сравнения: в середине 1990-х гг. членами общественных организаций состояли 82% американцев, 68% немцев, 53% британцев, 39% французов, в том числе работали в них на добровольных началах граждане США — 60%, Германии — 31%, Великобритании — 26%, Франции — 35% [Левада-Центр, 2006, с. 44]. Разрыв от 3 до 6 раз.

Таким образом, по всем основным параметрам социального капитала Россия уступает большинству стран. Его явно недостает для инновационного развития.

3.2. Гражданское общество

Теперь пора отметить, что свойства социального капитала — доверие, ответственность, терпимость, солидарность являются также чертами и условиями существования гражданского общества. Ответственность — оборотная сторона свободы. В.В. Познер примерно так заключил свою передачу «Времена» по Первому каналу ТВ 25 февраля 2007 г.: «Мы согласились, пусть губернаторов назначает президент, он пусть за них и отвечает. А то мы выбирали, они же творили Бог знает что. Мы что, отвечать за них должны? А отвечать мы не хотим». Да, ответственность и свобода — это бремя. Безответственность легче, но это доля раба.

Солидарность, терпимость — основа участия. Если вы готовы сопереживать проблемам других людей и выражать с ними солидарность, проявлять терпимость к иным мнениям, то вы готовы в какой-то форме к участию в решении общественных проблем. Вы становитесь «участником» их решения. Тогда и вы сами можете рассчитывать на солидарность и терпимое к себе отношение.

Много участников — это тоже проблема, особенно если требуется компетентное решение, требующее профессиональных знаний.

Такие решения делегируются гражданами через выборные органы тем, кто может быть привлечен этими органами как специалист-эксперт или государственный служащий. Но есть такие решения, которые не могут, не должны делегироваться никому, если человек хочет быть свободным. Это значит, что он не может передавать другим возможности и права своего собственного развития, которые и составляют суть свободы, тем, кто мог бы их использовать в своих корыстных интересах, в ущерб обществу и тому самому человеку. Доверять не значит забывать о соблазнах бесконтрольности и власти, которую неизбежно кто-то должен отправлять.

У нас распространены два утверждения относительно гражданского общества. Первое: что это общество, в котором все граждане заинтересованы в общественных делах, активно участвуют в них и готовы ради общественного блага жертвовать собственными интересами. Это тень бытовавшего ранее представления о коммунистическом обществе, некий идеал, который обычно разрушается при столкновении с реальной противоречивостью интересов разных людей, принадлежащих одному обществу.

Второе мнение: в России гражданского общества — в данном выше определении — не существует, в отличие от стран западной демократии. А стало быть, мы не готовы к демократии, к соблюдению прав и свобод человека, в силу чего нам необходима сильная власть, сильное государство, которое замещает институты гражданского общества, пока их нет или они не срабатывают.

Эти утверждения противоречат друг другу и в то же время друг друга дополняют: если либералы говорят, что у нас нет гражданского общества и поэтому за них не голосуют избиратели, которые не ценят свободу, то представители авторитарного режима вторят им: пока общество не созрело, будем править мы. А это значит, что общество никогда и не созреет, поскольку власти у него будут отнимать все легальные способы защиты и публичного выражения своих прав и свобод.

Я исхожу из иного определения: гражданское общество — это общество индивидов, готовых защищать свои интересы, права и свободы и способных ради этого объединяться в те или иные ассоциации, независимые от государства. Такое гражданское общество — не красивая мечта, не утопия, которую придется ждать до греческих календ, но реальность, порой жесткая, насыщенная

противоречиями, столкновениями интересов, но зато вырабатывающая культуру компромиссов и солидарности, которые позволяют людям жить вместе.

Это определение коррелирует с представлением о гражданском обществе как о совокупности таких ассоциаций или общественных неправительственных некоммерческих организаций, но не совпадает с ним. Различие в том, что независимые ассоциации свидетельствуют не просто о наличии гражданского общества, но прежде всего о том, что имеются граждане, готовые добровольно в них участвовать с целью защиты или продвижения своих интересов, стать активными участниками общественной жизни. Такие организации содействуют выработке у индивидов тех качеств (доверия, ответственности, терпимости, солидарности), которые являются компонентами социального капитала.

Гражданское общество в отличие от социального капитала всегда соотносится с государством. Независимость институтов гражданского общества мыслится как независимость от государства. Есть условия для такой независимости, есть и гражданское общество. Нет ее, то ли по причине давления со стороны государства, то ли из-за пассивности членов общества, их неготовности защищать свои интересы и права, и нет гражданского общества.

Государство предполагает наличие той или иной политической системы — авторитарной, демократической, здесь неважно какой, а стало быть, и наличие неких групп, ассоциаций, партий, которые борются за власть. Они — часть политической системы. Власть же — суть государства, поскольку оно предоставляет право легитимного насилия, являющегося определяющим признаком государства.

Гражданское общество представлено организациями, которые не борются за власть. Поэтому они как таковые не являются политическими, во всяком случае в демократическом государстве. Но в авторитарном государстве, где любая защита групповых интересов, любая независимость могут рассматриваться как покушение на позицию властной группы, гражданские организации могут без всяких к тому усилий с их стороны приобретать политический характер. Во всяком случае их деятельность легко трактовать как политическую. Это связано с тем, что гражданское общество в силу своей независимости в определенном смысле противостоит госу-

дарству, стремясь подчинить власть интересам граждан, не позволить ей злоупотреблять правом легитимного насилия.

Уместно напомнить, что гражданское общество мы рассматриваем здесь с позиций готовности общества к модернизации. Мы можем предположить, что если гражданское общество содействует через свои институты и организации выработке компонентов социального капитала должного качества, а также обеспечивает контроль над тем, как государство исполняет свои полномочия, оно в целом повышает готовность общества к модернизации, содействует формированию инновационной экономики.

На Западе высказывается и иная позиция: что гражданское общество существовало в Европе в XIII—XIX вв., когда преобладала «демократия налогоплательщика», т.е. участие в общественных делах могли принимать лишь образованные и состоятельные слои общества. А сейчас массовое общество, всеобщее избирательное право. Оно открывает возможности гражданского участия и перед теми членами общества, которые к этому участию не стремятся и не обладают необходимыми для этого качествами — информированностью, интересом, ответственностью. Появляется нужда в манипулировании такими людьми с помощью доступных средств: СМИ, шоу-бизнеса, харизматических личностей, рвущихся в диктаторы [Гражданское общество, 1998, с. 16]. Мы уже отмечали, что участие всех требуется далеко не всегда. Все оказывается не так просто.

Здесь речь идет о реальных проблемах. Тем не менее пусть по-разному, но гражданское общество присутствует во всех демократических странах и играет важную роль в сохранении и развитии демократических институтов. С переходом к инновационной и креативной экономике его влияние будет возрастать, особенно потому, что потребуются более жестко держать государство в узде, чтобы не было чрезмерных регламентаций, препятствующих свободе и креативности.

Я убежден, что в России есть гражданское общество в определенном выше смысле. Но наше гражданское общество еще слабое — и из-за традиционной подавленности государством, и из-за того, что в обществе преобладают не граждане, а подданные. А. Алмонд и С. Верба писали о гражданской культуре как о сочетании трех культур: «приходской» (или общинной), где еще

нет обособления политических ролей, «подданнической» — в отношении с государством, в котором человек — низшее звено иерархии подчинения и ведет себя пассивно, и «культуры участия», которая соответствует требованиям «демократии участия» [Ясин, 2006, с. 42—43]. Авторы подчеркивают, что гражданская культура смешанная, многие граждане занимают активную позицию в общественных делах, но другие, их большинство, пассивны. Более того, даже у активных граждан сохраняются в определенных отношениях качества «подданных» и «прихожан» [Политология, 2006, с. 274—275]. Этот вывод — важный шаг навстречу реальности. Для современного массового общества очень характерна такая смешанность, неоднородность, причем в разных пропорциях: «участники», «подданные», «прихожане». Интересно, что в Японии, как показывают исследования, очень много «прихожан». В японском обществе распространены стереотипы поведения деревенской общины, так называемый принцип «ва» — принцип гармонии — так можно перевести на русский язык суть этого принципа, состоящего в стремлении к улаживанию конфликтов, избеганию потрясений и допускающего игнорирование мнений меньшинства [Гражданское общество, 1998, с. 40—41]. Этот принцип после войны применили «Тойота» и другие японские корпорации, он стал одним из факторов японского «экономического чуда». А сейчас, я думаю, уже превратился в тормоз.

Мне неизвестна норма доли «участников» в населении, при которой данное общество можно назвать гражданским. В Японии в различного рода общественных организациях, согласно исследованиям 1970-х гг., состояло 72% граждан. Это, пожалуй, самый популярный показатель степени развития гражданского общества. В Нидерландах, одном из признанных образцов гражданского общества — 56%, в США — 60%, а в Индии, тоже демократической стране, 16% [Там же, с. 40]. У нас, напомним, 8—10% [Там же, с. 73]. Во всех этих странах очень разные культуры, определяющие интерпретацию универсальных измерителей, которые пытаются применить всюду, чтобы можно было сравнивать.

Выводы для нас. Во-первых, повторю, в России есть гражданское общество в указанном выше смысле. Его отсутствие, таким образом, не является препятствием ни для модернизации, ни для демократии. Последняя отнюдь не требует гражданского общества

как условия, это касается только «демократии участия», как, скорее, утопичного идеала. А есть еще демократия элитарная — может быть, более корректно назвать ее представительной, — которая по преимуществу и является реальностью в большинстве демократических стран, и она успешно справляется со своими функциями. Во-вторых, наше гражданское общество еще слабое, в нем мало «участников», но много «подданных». Есть и «прихожане». В этом трудность: общество не противостоит государству, слабо защищает от него права и свободы личности, в том числе свободу творчества. В-третьих, гражданское общество не противник государства, а противовес ему. Я согласен с тем мнением, что современное гражданское общество, как и демократия порождены рыночной экономикой и государством. Доминик Кола называет государство **«условием возможности существования гражданского общества»** [Кола, 2001, с. 300]. Но сильное гражданское общество именно с точки зрения сдерживания давления оказываемого государством, содействовало бы развитию инновационной экономики, его усиление является одной из сторон модернизации. Хотелось бы надеяться, что гнет государства будет вызывать нарастающее сопротивление гражданского общества, а из практики сопротивления будет возрастать и его влияние.

3.3. Культура имеет значение

Под таким названием в 2002 г. Московская школа политических исследований выпустила сборник трудов видных ученых-гуманитариев, подготовленных в рамках проекта Гарвардской академии международных и региональных исследований, с подзаголовком: «Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу». Авторы этой книги, по сути, пытались ответить на те же вопросы, что наша нынешняя VIII конференция и этот мой доклад. Только мы ищем ответы конкретно для России. Поэтому я озаглавил эту часть доклада теми же словами.

Определения

Культура понятие столь широкое и неопределенное, что тему ее определения мы не сможем исчерпать. Существует шесть клас-

сов определений культуры, используемых только в антропологии. И это не все. Еще одно определение, из кросскультурной психологии: культура — это все, что создано человечеством [Гершкович, 1955; Лебедева, 1999, с. 23—24]. Я все же осмелюсь добавить еще одно определение, которое, как мне кажется, не противоречит другим, полезно для целей настоящего доклада.

Человек как биологическое существо изначально мог жить только в некоем сообществе себе подобных. Значит, изначально должны были существовать и какие-то механизмы регуляции взаимоотношений в этом сообществе, инстинктивные или в какой-то форме осознаваемые его членами. Накапливая опыт, каждый передавал ценную и полезную информацию другим членам сообщества. Эта информация откладывалась в памяти индивидов, она же образовывала и некую общую социальную память, передававшуюся из поколения в поколение и выделявшую полезные по прежнему опыту действия из всей их совокупности. Те же сведения использовались и для оценки вновь поступившей информации, с целью различения полезного и вредного, хорошего и плохого. Хорошее от плохого отличалось, видимо, с точки зрения выживания прежде всего сообщества в целом, а не только индивидов, так как индивиды управлялись еще биологическими инстинктами, а для сохранения сообщества, важного для жизни каждого, нужна была вдобавок и социальная регуляция, поощрение поступков, полезных для него, и осуждение вредных. Конечно, все это с ошибками. Те, кто их делал много, исчезли с лица Земли. Те, кто был более удачлив в выборе, сохранились, чтобы передать эстафету потомкам. Вот эта постоянно накапливаемая социальная память, коллективное сознание, на мой взгляд, и есть культура в самом широком смысле слова.

Мой друг, с которым я обсуждал эту мысль, спросил: а материальная культура? Подумав, я пришел к выводу, что и предметы материальной культуры, от станка и компьютера до памятников архитектуры и живописи, важны для нас не материалом, играющим ту же роль, что и бумага как носитель информации, но информацией, которая в материале содержится. Полезные свойства компьютера или эстетика колонн Парфенона доступны для нас в той мере, в какой мы эту информацию, составляющую часть социальной памяти, часть культуры, способны воспринимать.

Но культура — это не вся информация, находящаяся в обороте. Это сведения многократного пользования, своего рода основной капитал, долговременная память. Они в свою очередь тоже распределяются по уровням с учетом частоты обращения и важности сохранения. Я бы выделил, понимая всю условность членения, память оперативную, краткосрочную, т.е. с коротким периодом актуальности; среднесрочную и долгосрочную. В терминах социальной психологии эти уровни можно также назвать:

- оперативная память — общественные настроения весьма изменчивые. В понятие культуры они, вообще говоря, не входят;
- среднесрочная память — представления и установки, дескриптивные и нормативные сведения. Последние суть институты — нормы предписывающие или запрещающие. К этому уровню относятся базовые элементы социального капитала — доверие, ответственность, терпимость, солидарность и др.;
- долгосрочная память — ценности, причем ценности прежде всего терминальные, т.е. не являющиеся оценкой средств достижения каких-либо целей, которые в свою очередь называются ценностями инструментальными. Здесь также и наиболее важные институты.

Расположенные на двух нижних уровнях данные (знания) реже подвергаются изменениям, особенно на уровне ценностей. Это, выражаясь терминами Е.З. Майминаса, социально-экономический генотип, обеспечивающий устойчивость данного сообщества и определяющий его идентичность [Майминас, 1979].

Схематически предложенное определение культуры представлено на рис. 2.

Другое определение культуры, предлагаемое психологами: культура есть совокупность неосознаваемых положений, ценностей, норм и моделей поведения, которые усвоены в такой степени, что люди не рассуждают о них. Культура есть наученное поведение [Лебедева, Татарко, 2007, с. 25]. Довольно неожиданно и, на первый взгляд, никак не связано с предложенным ранее. Но стоит вдуматься.

Во втором определении главное в культуре — автоматизм реакций, усвоенные нормы на бессознательном, можно сказать, соци-

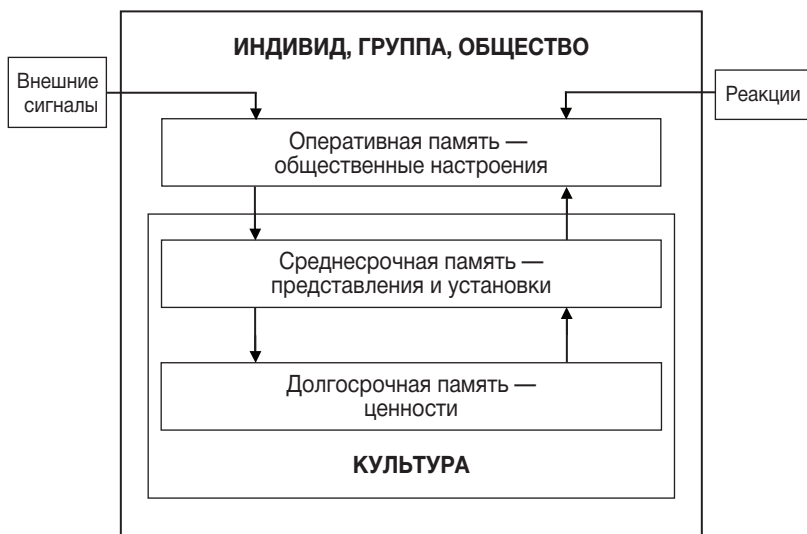


Рис. 2. К определению культуры

ально-инстинктивном уровне. Информация, поступающая с более поверхностных слоев, как бы проходит фильтр, действующий автоматически и сомнений относительно его содержания в обычной жизни не вызывающий. Какая-то информация фильтр не проходит и, может быть, это ценная информация, фильтр ошибся в данном конкретном случае. Но в целом он свою функцию выполняет. Опираясь на накопленный социальный опыт, он отсекает избыточную по определенным критериям информацию, которую индивид или сообщество воспринять не могут из-за ограничения пропускной способности. Картина мира упрощается, но в то же время она делается более упорядоченной, в ней можно уловить какие-то связи, ускорить принятие решений. Автоматизм повышает устойчивость и затрудняет изменения. Культура — это модель мира, которая позволяет рационализировать каждодневное поведение на социальном уровне. Так что по здравом размышлении можно сделать вывод, что приведенные определения не противоречат друг другу, просто они рассматривают культуру с разных сторон.

Важнейшим элементом культуры является язык. Он — средство общения и хранения информации, а также самоидентификации

сообщества, различения «свой — чужой». Как только мы упоминаем язык как компонент культуры, становится само собой разумеющимся, что культур много. Понимание различий между ними важно, по крайней мере, в трех отношениях. Во-первых, они могут приводить к разным результатам развития экономики и общества, какая-то культура в определенных отношениях может оказаться лучше-хуже других. Соответственно можно говорить о передовых культурах и культурах отсталых.

Во-вторых, культуры по определению малоизменчивы, но все же они меняются. Изменения в культурах происходят под влиянием изменений в окружающей среде, экономике, в силу взаимодействия разных культур. Поэтому на главный вопрос — можно ли преодолеть культурную отсталость? — следует ответить положительно, во всяком случае в том смысле, что можно усвоить культурные достижения других сообществ, других стран или цивилизаций или же развить собственные культурные достижения так, чтобы ликвидировать преимущества других культур перед своей культурой с точки зрения возможностей развития экономики и общества.

В-третьих, при этом всегда возникает болезненное противоречие между традицией и модерном: нужно усвоить новые представления, институты, ценности и в то же время постараться не утратить свою идентичность. Это важная проблема развития. Если она решается внутри страны, сообщества, то возникают противоречия между социальными группами, разными частями элиты, приверженными каким-то новациям или предпочитающими традиционные ценности. Если же эта проблема решается во взаимодействии культур, под давлением со стороны, всякая уступка новым веяниям воспринимается какой-то частью общества как удар по независимости, по идентичности и достоинству. Поэтому изменения в культуре — это всегда трудный процесс.

Вернемся к мысли, что культура прежде всего склеивает множество индивидов в общество и в то же время делает их индивидами в той мере, в какой они владеют культурой. В.П. Зинченко, отсылая к основателю культурно-исторической психологии, видному российскому ученому Л.С. Выготскому, пишет: «Культура как бы предоставляет человеку инструментарий, соответствующее материальное оснащение и духовное оборудование для его пове-

дения и деятельности. Овладевая культурой, человек одновременно овладевает собой и своим поведением, **становится человеком**» [Зинченко, 2001, с. 13]. Развитие культуры, содействующей росту продуктивности, увеличивающей разнообразие возможностей, и есть прогресс. Это важный элемент так называемой *эволюционистской парадигмы*, заключающейся в том, что развитие от простого к сложному, составляющее суть прогресса, есть постулат, который может быть положен в основу изучения прошлого и предвидения будущего. Единообразие, однолинейность развития, также присущие этой парадигме, вызывают возражения многих, да и сама концепция прогресса теряет сторонников в последнее время [Ионин, 2004, с. 32]. Но все же, несмотря на периодическую деградацию некоторых культур, в целом процесс развития человеческой культуры, включающей множество культур и цивилизаций, пока шел по восходящей.

Но культура не строится по проекту, она развивается органически, наслаивая самые разные пласты. Поэтому в той или иной культуре возникают многочисленные, известные из институциональной теории, так называемые QWERTI-эффекты — случаи укоренения не наилучших, а успевших распространиться и закрепиться институтов. Поэтому разные культуры различаются по продуктивности, развиваются разными темпами, конкурируют между собой.

Изначально в структуре каждой культуры присутствовали не только полезные хозяйственные навыки и приемы, но и различные, на первых порах примитивные формы осмысления, упорядоченного представления картины мира. Люди подвергались многочисленным опасностям со стороны природы и себе подобных, и им всегда хотелось знать, каким образом можно повысить свою безопасность, добиться большего в противостоянии угрозам. Они не могли дожидаться появления научного знания и поэтому придумывали иные объяснения, доступные и позволяющие создать, по крайней мере, иллюзию того, что, выполняя какие-то условия, угрозы можно отвести, желанной цели можно легче достичь. Так стали рождаться верования и *мифы*, закреплявшиеся в традиции. «Первая система» человеческих представлений — мифология — стремится сделать мир объяснимым, уютным для человека и гармоническим, и этот мифологический субстрат не исчезает и

в сознании цивилизованного человека, также упорно придающего смысл природному и жизненному хаосу [Мелетинский, 1998, с. 537]. В.П. и А.В. Зинченко пришли к выводу, что уже младенец в эмоциональном контакте с матерью создает в своем воображении либо некое подобие рая, в котором покормят, стоит только захотеть, покачают, как только захочется спать. Если нет, то он начнет воображать маленький ад, и от того, что рождается в его воображении, зависит то, каким он потом станет взрослым человеком [Зинченко, 2001, с. 22]. И при этом его развитие в какой-то «свертке» повторяет всю историю человеческого рода.

Сначала суеверия, затем множество богов, управляющих отдельными стихиями, затем бог племени, затем немногие великие религии, дававшие и дающие многим миллионам людей веру в то, что не надо бояться смерти, надо жить достойно, соблюдая определенные нормы, и тогда праведник получит право на вечную жизнь или новое перевоплощение. Думаю, главное содержание любой религии — это донесение до человека некоего свода правил, позволяющих совместно жить и взаимодействовать множеству людей так, чтобы они меньше страдали, в том числе друг от друга, чтобы им легче и спокойней было жить. Это и сейчас важнейшее предназначение культуры. Поэтому религии и сегодня являются ключевым элементом в любой национальной культуре, даже если большинство ее представителей считают себя атеистами и агностиками.

Но религия основана на вере, внушаемой людям традициями, церковью, государством. Аргументом, доказывающим истинность веры, зачастую являются чудеса, совершаемые высшей силой. Одновременно создается целая система ограничений, ритуалов, обрядов, соблюдение которых якобы гарантирует от бед в этой жизни и спасение в жизни загробной. Сохранение раз и навсегда принятых правил оказывается важной составной частью поддержания авторитета религии, о какой бы конфессии ни шла речь. Отсюда все более частые расхождения религиозных догм с условиями жизни, которые привели вначале к Реформации в Европе, а затем к формированию и распространению рационального, научно-секулярного мировоззрения.

Хотя правовая система социальной регуляции возникла очень давно, наверное, с возникновением первых государств, но в совре-

менном смысле слова она также сформировалась в Новое время, опираясь уже на концепцию естественного права, в которой место веры заняли рациональные основания. Принципы верховенства закона и независимости суда стали отправными точками гражданского общества и доверия к публичным институтам.

Это было тем более необходимо, что сельская община, в которой социальный контроль осуществлялся буквально визуально, приходила в упадок, как и в целом феодальная система, в которой сюзерен исполнял и роль судьи, а в быстро растущих городах социальный контроль в прежних формах становился невозможен. Закон, суд и полиция стали незаменимыми инструментами социальной регуляции, обеспечивающей более или менее нормальную жизнь общества. Понятно, что если эти институты действовали неадекватно, они утрачивали доверие, и в общественной жизни усиливались кризисные явления. Кроме того, эти институты не могут регулировать все социальные взаимоотношения. Там, куда они не добираются, должна работать мораль, этос.

Научно-секулярное мировоззрение потеснило религиозное сознание. Но я должен согласиться с нынешним папой Бенедиктом VI, который, еще будучи кардиналом Й. Райцингером, написал: «Наука как таковая не может произвести этнос. То есть новое нравственное сознание не появится как продукт научных дискуссий» [Россия в глобальной политике. 2006. № 5. С. 21]. Споря по многим вопросам, сегодня наука и религия должны сотрудничать в укреплении морали.

Состояние культуры сегодня

Между тем новое нравственное сознание является острой необходимостью, особенно в нашей стране. Наука и образование, даже очень хорошо поставленные, не снимут проблему того нравственного одичания, которое, я думаю, становится едва ли не главной проблемой для нас. Ведь какие выводы мы должны сделать из приведенных выше данных о крайне низком уровне доверия и ответственности, терпимости и солидарности, участия, характерных сегодня для России, о повсеместном распространении социального цинизма, который стал своеобразным негласным кредо политики и бизнеса?

Приведу пример его проявления, который мне кажется особенно выразительным, к тому же ставшим стандартной схемой, многократно повторяемой, как и схемы уклонения от налогов или захвата собственности. К российскому предпринимателю приходят представители милиции, чаще всего из подразделений по борьбе с экономической преступностью, и заявляют, что на него заведено уголовное дело. Обвинения разные, например, в последнее время это подозрения в контрабанде через фирмы-однодневки. Обе стороны знают, что если делу будет дан ход, то прокуратура и суд чаще всего оказываются на стороне государства, довольствуясь той трактовкой законов, которая позволяет вынести обвинительный приговор. Предлагают уплатить отступные — для малого бизнеса где-то 50—60 тыс. долл. Если нет, пожалеете. Если же предприниматель уплатит — а куда ему деваться, то еще могут предложить совместный бизнес: организовать пропуск контрафактной продукции и обеспечить «крышу». Я по понятным причинам не назову имена, но еще и потому, что таких случаев масса, схема типовая. Просто вместо контрабанды может быть налоговая недоимка или еще что-нибудь.

Исследование [Шестоперов, Щетинин, 2007] показало, что в 2006 г. средняя доля теневого оборота малых предприятий составила 38,3% против 44,6% в 2002 г., причем снижение произошло в основном за счет сокращения теневых продаж, т.е. прямого укрыательства (с 20,6 до 14,9%), доля же второй важнейшей формы, «обналички», осталась прежней (23,9 и 23,3%). При этом теневые доходы в 2006 г. использовали:

- на выплату зарплаты «в карман» — 69% предприятий;
- на взятки чиновникам — 48% против 57% в 2002 г.;
- на теневые выплаты поставщикам — до 52% предприятий против 46% в 2002 г.;
- на теневую оплату аренды помещений — 25—28%;
- на выплаты криминальным «крышам» — 18—21%.

Из неучтенных доходов на «серую» зарплату использовалось 14% средств, доля не изменилась, доля же взяток выросла с 7,8% в 2002 г. до 9,3% в 2006 г. Предприятия, платившие взятки (платят не все), тратили на это в среднем 15—17% всех теневых доходов и оставляли себе в виде прибыли 19—20%.

Теперь вдумайтесь в то, какую жизнь, с учетом приведенных фактов и данных, ведет российский предприниматель. Она, по

меньшей мере, ненормальна и должна плодить цинизм и недоверие к тем, кто живет иначе. А у других — недоверие к бизнесу.

Почему так получилось? Я думаю, у каждого из нас есть свое представление на этот счет. Но все же большинство, видимо, понимает, что это следствие страшных потрясений, пережитых Россией в XX в. Какими бы благими намерениями не руководствовались вожди большевистской революции, они все были убеждены в том, что цель оправдывает средства. Главная их вина перед потомками даже не геноцид собственного народа, но более всего растление душ, внушение людям убеждения, что можно говорить одно, думать другое, делать третье. Что говорить надо о солидарности, а думать только о себе. Что ответственность не вознаграждается, а напротив, наказывается. Что сам многого не достигнешь, если будешь все делать по закону, и т.д. Инерция страха, воспитанного в трех поколениях, жива и сегодня.

Затем началась перестройка, и многие поверили, что раба из себя можно выдавить враз, как зубную пасту из тюбика. А кто-то был уверен, что он уже давно наполнен новым, свободным содержанием. Последовало разочарование, усугубленное экономическим кризисом. Затем рыночные реформы, ставшие тяжелым испытанием для большинства, резкое расслоение общества по благосостоянию и собственности, постоянное невыполнение государством своих обязательств, коррупция среди чиновников, неработоспособность правосудия и органов правопорядка окончательно подорвали доверие к людям и публичным институтам. Описанная схема вымогательства сложилась, между прочим, в последние годы.

Я не намерен здесь разбираться в том, кто виноват. В одном убежден: вырваться из ловушки планового коммунизма было необходимо, и как сделать это безболезненно или хотя бы с существенно меньшими потерями, не знал никто тогда и не знает сейчас. Единственное, чего, видимо, не следовало делать, — осуществлять денежную приватизацию через залоговые аукционы. Это ясно становится сейчас, когда серьезность и длительность негативной реакции большинства населения на эту операцию стала очевидной. Хотя надо учесть и усилия некоторых сегодняшних представителей власти, которые вряд ли бескорыстно, но систематически возбуждают страсти против богатых.

Тем не менее нельзя не признать, что влияние всей совокупности обстоятельств на нынешнее состояние нравственности, на деградацию социального капитала оказалось чрезвычайно разрушительным. Наша культурная отсталость, вполне очевидная в до-революционной России, была усугублена при советской власти и в ходе рыночных реформ. Становление капитализма, формирование частной собственности не могли не пробудить страсти к обогащению, к росту преступности и коррупции, и это способствовало усилению правового нигилизма и социального цинизма.

Предстоит еще оценить итоги последнего периода, когда неожиданно нахлынувший поток нефтяных денег позволил поначалу решить ряд наболевших проблем, но затем стал очевидной причиной перераспределения собственности, огосударствления экономики и торможения жизненно необходимых реформ, особенно в социальной сфере. Неслучайно показатели уровня доверия в этот период практически не повышались.

То, о чем мы говорили выше, касалось в основном верхнего уровня культуры — представлений и установок, которые более подвижны. На этом уровне мы можем констатировать ситуацию плачевную, определено препятствующую модернизации. Но может быть, на более глубоком уровне — уровне ценностей национальной культуры дело обстоит иначе?

Универсальные ценности для сравнений: три международных проекта

Мы отмечали, что специфические системы ценностей можно считать средством для идентификации и самоидентификации сообществ, имеющих культурные отличия, а также для сохранения своей культурной идентичности. Вместе с тем все мы люди, имеющие сходные потребности, ограничения и мотивы действий, так что в ценностях разных культур должно обнаруживаться сходство, а различия зачастую будут сводиться к разным предпочтениям одних и тех же ценностей. Если это так, то культуры можно было бы сравнивать, как мы выше сравнивали уровни доверия. Кроме того, культуры и ценности, хоть и медленно, но все же меняются под влиянием изменений природной и социально-экономической среды. И наблюдая за изменениями ценностей, можно было бы в

какой-то мере судить и о направлении развития данного общества, и о его готовности к необходимым переменам, в том числе к модернизации. Отсюда естественное желание исследователей построить систему универсальных ценностей, чтобы в ее рамках определить место каждой цивилизации, каждой культуры.

Из ряда самых известных в мире проектов исследования универсальных ценностей упомянем три наиболее распространенные: Г. Хофстеда, Р. Инглхарта и Ш. Шварца. Хофстед различает культуры по их положению на следующих шкалах: 1) коллективизм — индивидуализм; 2) низкий или высокий уровень избегания неопределенности: высокий уровень — низкая толерантность к рискам, стремление к высокому доверию и соблюдению правил; 3) дистанция власти (большая дистанция — склонность к авторитаризму, допустимость подавления инакомыслия силой; малая дистанция власти сопряжена с уважением к личности, равноправием, легитимности власти взамен силы; 4) маскулинность — феминность: первый полюс — предпочтение материальных благ, власти, амбициозности, достижения, независимости; второй полюс — предпочтение взаимозависимости, служения друг другу.

Измерения по методу Хофстеда показали высокую положительную корреляцию индивидуализма с уровнем благосостояния, свободой действий, но отрицательную корреляцию с темпом экономического роста. Отрицательные корреляции с уровнем благосостояния показали большая дистанция власти и высокий уровень избегания неопределенности. Измерения по России в трех исследованиях на базе концепции Хофстеда (Хофстеда, Globe, Латовых) в координатах *индивидуализм — коллективизм* и *дистанция власти* дали следующие результаты: индивидуализм — 50—40% на 100-балльной шкале (Хофстед, Латовы) и сильный коллективизм (Globe), одновременно в Globe и у Хофстеда высокая дистанция власти, что можно было ожидать при высоком коллективизме, но среднее значение (40%) у Латовых [Лебедева, Татарко, 2007, с. 27—36]. То есть интерпретация результатов существенно затруднена.

Р. Инглхарт инициировал всемирный обзор ценностей (World Values Survey), который мы использовали выше. Две основные шкалы, на которых он производит измерения, — *выживание — самовыражение* и *традиционализм* (включая религиозность) — *рационализм* (секуляризм). Что важно, Инглхарт изначально предпола-

гает изменчивость ценностей в связи с динамикой экономического развития и политических институтов. С ростом экономики ценности выживания, предпочтение материальных благ сменяются усилением стремления к самовыражению (достижительности) и, следовательно, к нематериальным ценностям. Я бы сразу добавил, что таких изменений ценностей следует ожидать также при переходе от индустриальной к инновационной экономике, но с добавлением — при снижении социального расслоения, ибо значительный разрыв в материальном благосостоянии порождает чрезмерный конфликт между ориентацией состоятельных групп на самовыражение, а бедных — на выживание, и низкий взаимный уровень доверия.

Измерения Инглхарта по России относились к началу 1990-х гг. Тогда мы попали на крайние значения выживаемости в сочетании с высоким рационализмом. В то время была острая кризисная ситуация, да еще и конец коммунистического режима. Россия также показала свое существенное отличие от европейских стран в предпочтении экономического благосостояния экологическим ценностям, но на шкале *авторитаризм — либерализм* она тогда оказалась между Данией и Швецией [Лебедева, Татарко, 2007, с. 68].

Что вызывает сомнение в концепции Инглхарта, так это слишком уж быстрое изменение ценностей. Он объясняет его двумя гипотезами: недостатка и социализации. Суть гипотезы недостатка состоит в том, что люди придают большую ценность тем потребностям, которые меньше удовлетворяются в силу недостатка средств для этого. Мысль ясна, но вообще-то говоря, такая ситуация естественна для ценностей инструментальных, которые более подвержены изменениям: по природе они близки к экономической категории цены. А мы в основание культуры кладем ценности терминальные.

Гипотеза социализации разъясняется следующим образом. Человек усваивает ценности с детства. Если изменение социально-экономических условий объективно толкает к изменению системы ценностей, в силу хотя бы гипотезы недостатка, то усвоить новую систему ценностей сможет не то взрослое поколение, при котором менялись условия, а следующее поколение, вступающее во взрослую жизнь через 10—15 лет. Его социализация будет сопровождаться усвоением новых ценностей.

Концепция Ш. Шварца выделяет три ключевые проблемы каждого общества и соответственно как бы три оси координат. Первая проблема — отношения между личностью и группой. Полюса оси — *принадлежность* и *автономия*. Эта пара похожа на отношение *коллективизм* — *индивидуализм*. Приверженность коллективизму можно соотнести также с *консерватизмом* или *традиционализмом*.

Особенности измерений Шварца в том, что, во-первых, автономию он делит на два вида — *интеллектуальную*, предполагающую творчество, любознательность, широту взглядов, и *аффективную*, состоящую в стремлении к удовольствиям, наслаждению жизнью. Это примерно то же, что *гедонизм*. Тем самым, во-вторых, мы уже получаем не ось координат, а однополюсные ценностные ориентации, приближение к одному полюсу не означает удаление от другого.

Вторая проблема — способ обеспечения социально-ответственного поведения. Первый из альтернативных способов — *равноправие*, предполагающее сетевые отношения между равными индивидами с ответственностью каждого вести себя с учетом интересов других, соблюдать обязательства, проявлять терпимость и солидарность. Другой способ — *иерархия*, в которой социально приемлемое поведение обеспечивается отношениями подчинения или господства с соответствующим распределением ролей и статусов. Равноправие требует правового регулирования возникающих конфликтов, иерархия — подчинения воле вышестоящего, авторитету. Сопоставим с этой парой дистанцию власти у Хофстеда.

Третья проблема — отношение индивида к природному и социальному окружению. Шварц называет полярные ценности *гармонией* (в мире все хорошо, любуйтесь, но не меняйте) и *мастерством*. Прямо это можно понять как ценность умения, высокой квалификации, таланта, но более широко это предпочтительность самовыражения, успеха, достижения. Можно также сопоставить на этой оси пассивность и активность. Самовыражение здесь противопоставляется не выживанию, как у Инглхарта, а скорее покою, нирване, как в индуизме, достижению совершенства путем осознания, бездействия (даосское «*уэй*»), избеганию неопределенности по Хофстеду.

Шварц рассматривает примерно такой же перечень цивилизаций, что и в настоящем докладе. Характерные для них предпочтения ценностей показаны в табл. 15.

Таблица 15. Ценностные предпочтения регионов со своеобразными культурами (корреляции при измерениях по Шварцу): положительная корреляция — (+), отрицательная корреляция — (-)

Регион	Автономия (+) Принадлежность (-)	Равноправие (+) Иерархия (-)	Мастерство (+) Гармония (-)
Западная Европа	+0,37	+0,54	+0,38
Англосаксонские страны	0,00	-0,07	-0,38
Конфуцианские культуры	-0,16	-0,44	-0,30
Южная Африка	-0,24	-0,16	-0,29
Южная Азия	-0,21	-0,33	-0,04
Восточная Европа	+0,23	+0,09	+0,35
Латинская Америка	+0,11	+0,18	+0,03

Источник [Лебедева, Татарко, 2007, с. 45].

Можно сказать, здесь мало неожиданностей, кроме одной — серьезных расхождений между Западной Европой и англосаксонскими странами. Поклонники Шварца сразу же бросаются опровергать общее мнение о близости культуры Западной Европы и англосаксонских стран, подчеркивать, наоборот, различия между ними. Тогда надо бы подчеркнуть и сходство их по системе ценностей с Южной Африкой и Южной Азией, что представляется нелепым. В англосаксонских странах гармония ценится как в Восточной Азии, а в Западной Европе — оценки противоположные. В то же время хорошо известно, насколько высоко, в США например, ценится активность, предприимчивость, профессионализм, а как раз гармония — скорей на словах. Поэтому стоит задуматься, имеем ли мы дело с ошибочностью устоявшихся представлений или с погрешностями методологии.

В приводимой ниже табл. 16 те же ценности измерены по-иному: по 7-балльной шкале (0—7), баллы исчисляются по специальной процедуре на основе ответов опрашиваемых относительно списка

57 ценностей. Здесь не подчеркивается полярность пар ценностей, отмеченных в табл. 15. Мы видим, что здесь гармония и мастерство в Западной Европе и англоязычных странах получили достаточно близкие оценки (4,57 и 3,91; 3,93 и 4,01 соответственно).

Таблица 16. Средние значения культурных ценностей по Шварцу в шести регионах мира, баллы

Регион и число стран	Гармония	Принадлежность (консерватизм)	Иерархия	Мастерство	Аффективная автономия	Интеллектуальная автономия	Равноправие
Западная Европа (14)	4,57	3,34	1,90	3,93	3,74	4,86	5,13
Англоязычные страны (7)	3,91	3,66	2,26	4,01	3,64	4,38	4,94
Конфуцианские культуры (10)	4,05	4,02	2,85	4,07	3,09	4,09	4,49
Африка к югу от Сахары (5)	3,75	4,17	2,71	4,20	3,04	4,20	4,52
Восточная Европа (12)	4,49	4,00	2,31	3,85	3,01	4,29	4,63
Латинская Америка (6)	4,25	3,85	2,24	4,00	3,00	4,40	4,91

Динамика ценностей в современной России

Я охарактеризовал упомянутые выше проекты исследования ценностей, чтобы дать представление о том, в каких терминах сегодня обсуждается эта проблема. Надо подчеркнуть, речь идет об универсальной структуре ценностей, которая позволяла бы производить международные сопоставления. А без них мы не можем в полной мере выявить и национальную специфику. Вопрос о том, какой из трех подходов выбрать или предложить свой, четвертый, стоит отдельно, ибо проблема не закрыта.

Впрочем, здесь для нас более всего важно то, что именно по методу Шварца мы имеем возможность сопоставить динамику из-

мерений ценностей в России. В 2003 г., работая над докладом к IV Международной конференции ГУ ВШЭ, я обнаружил исследование Н.М. Лебедевой по измерению ценностей методом Шварца и сослался на него [Ясин, 2003а, с. 57—58]. В 2005 г. фонд «Либеральная миссия» по моей инициативе профинансировал книгу, которую я неоднократно цитировал выше, и следующий раунд этого исследования: мы сочли, что 6 лет — это срок, который, возможно, позволит увидеть сдвиги в системе ценностей россиян. До этого еще в 1992 г. сам Шварц с коллегами краем затронули Россию: в обследовании, наряду со странами Восточной Европы, был включен Санкт-Петербург. Но выборка была слишком мала, и мы не стали брать данные, полученные по России в 1992 г., как полноценный раунд. В итоге привожу табл. 17, в которой изложены результаты, пригодные для анализа.

Таблица 17. Средние значения ценностей (по Шварцу) в странах Западной и Восточной Европы (1999 и 2005 гг.) для учителей и студентов, баллы*

Ценности	Учителя				Студенты			
	Западная Европа	Восточная Европа	Россия		Западная Европа	Восточная Европа	Россия	
			1999	2005			1999	2005
Принадлежность (коллективизм)	3,51	4,15	4,38	4,54	3,32	3,83	3,71	3,88
Иерархия	1,28	2,19	3,05	3,28	2,01	2,23	3,10	3,17
Гармония	4,30	4,24	4,28	4,41	4,05	4,11	3,69	3,59
Равноправие	5,35	4,74	4,93	4,79	5,21	4,63	4,27	4,40
Интеллектуальная автономия	4,60	4,15	4,05	4,25	4,61	4,23	4,65	4,37
Аффективная автономия	3,76	3,13	2,95	3,80	4,23	3,78	3,98	4,02
Мастерство	3,98	3,84	3,98	4,19	4,27	4,22	4,43	4,54

* Оценки в баллах (максимальный балл 7), вычисленных по данным опросов о 57 ценностях, сгруппированы затем в семь блоков.

Источник [Лебедева, Татарко, с. 130].

Методика Шварца предполагает исследование двух групп респондентов — учителей как носителей консервативных ценностей,

и студентов — скорее сторонников модерна. Понятна вся условность подобного разграничения: немедленно следует возражение, что, став учителями, студенты превратятся в консерваторов. Но вспомним и гипотезу «социализации» Г. Хефстеде, согласно которой люди становятся носителями ценностей, усвоенных в молодости. Мои наблюдения скорее в пользу этой гипотезы. Но сейчас хочу предупредить, что к излагаемым далее выводам я сам отношусь с осторожностью и так же предлагаю поступить читателю. И тем не менее я решаюсь их изложить: в социальных науках любая зацепка за реальность имеет значение.

Итак, какие выводы можно сделать из данных табл. 17. Во-первых, у учителей мы видим ожидаемое усиление консервативных ценностей (принадлежность, иерархия, гармония) при продвижении с Запада на Восток (пока берем Россию 1999 г.). Особенно это заметно по иерархии (порядку). Так же с Запада на Восток снижается влияние интеллектуальной и аффективной автономии, которые можно сопоставить с индивидуализмом и гедонизмом. Но равноправие и мастерство ценились у российских учителей выше, чем в Восточной Европе. Наши студенты, как и ожидалось, оказались более либеральными, чем учителя, но по склонности к иерархии были заметно консервативней своих более западных коллег. Соответственно они меньше всех ценили равноправие, а также гармонию. Но что важно подчеркнуть, российская молодежь получила самые высокие баллы по интеллектуальной автономии и мастерству (в том числе впереди Западной Европы) — ценностям, которые характеризуют потенциал, стремление к успеху и совершенствованию. Очень важные качества в стране, где только что были проведены радикальные рыночные реформы и предстояла масштабная модернизация.

Теперь посмотрим на данные 2005 г. Для их лучшего восприятия мы даем еще график на рис. 3, где учителя и студенты сведены в одну совокупность, а для сравнения приведены данные по Швейцарии и Китаю. Мы видим, что по ценностям иерархии и коллективизма Россия заметно подвинулась в сторону Китая, хотя в то же время несколько повысилась и склонность к равноправию: опрашиваемые не воспринимали эти ценности как полярные. Потери понесла гармония, и выросла ценность мастерства: сдвиг в пользу достижительности и в ущерб природе и гуманности. Но особенно настораживает снижение оценки интеллектуальной автономии и

заметный рост автономии аффективной, от творчества к удовольствиям, что очевидно свидетельствует об уменьшении потенциала развития. Таким образом, по трем ценностям (иерархия, коллективизм, интеллектуальная автономия) выявилось движение вспять, рост стремления наслаждаться жизнью вместо самовыражения также не свидетельствует о позитивной динамике. Только сдвиги по мастерству обнадеживают, и учителя, и студенты опережают Западную Европу, не говоря уже о Восточной.

Общие мои выводы, опирающиеся на эти и иные данные, таковы.

Во-первых, **система ценностей в России достаточно близка к европейской**, но все же она более консервативна, традиционна, более склонна к порядку, иерархии и менее — к правам и свободам личности. Это подтверждается известными фактами и вызывает доверие к примененным методам исследования.

Во-вторых, в 1990-е гг. произошли, при всей малоподвижности ценностей, **ощутимые сдвиги в пользу ценностей, полезных для модернизации** (интеллектуальная автономия и мастерство) — особенно у молодежи, у которой эти ценности оказались выше, чем в Западной Европе.

В-третьих, итоги развития в 2000—2005 гг. противоречивы: интеллектуальная автономия и мастерство изменялись в разных направлениях. Нарастающий гедонизм взамен развития творческих способностей расслаблял, сбивал активность и энергию.

В-четвертых, по важнейшим направлениям произошел откат назад (иерархия, принадлежность), что явно связано с усилением давления государства, подавлением независимых источников инициативы. Культурные предпосылки модернизации ухудшились.

3.4. Меры доверия

Подводя итоги в целом, можно сделать следующие основные выводы.

Вывод первый: страна нуждается в модернизации и объективно готова к ней. Суть модернизации в переходе к инновационной экономике.

Вывод второй: для перехода к инновационной экономике нужны прежде всего серьезные институциональные и культурные из-

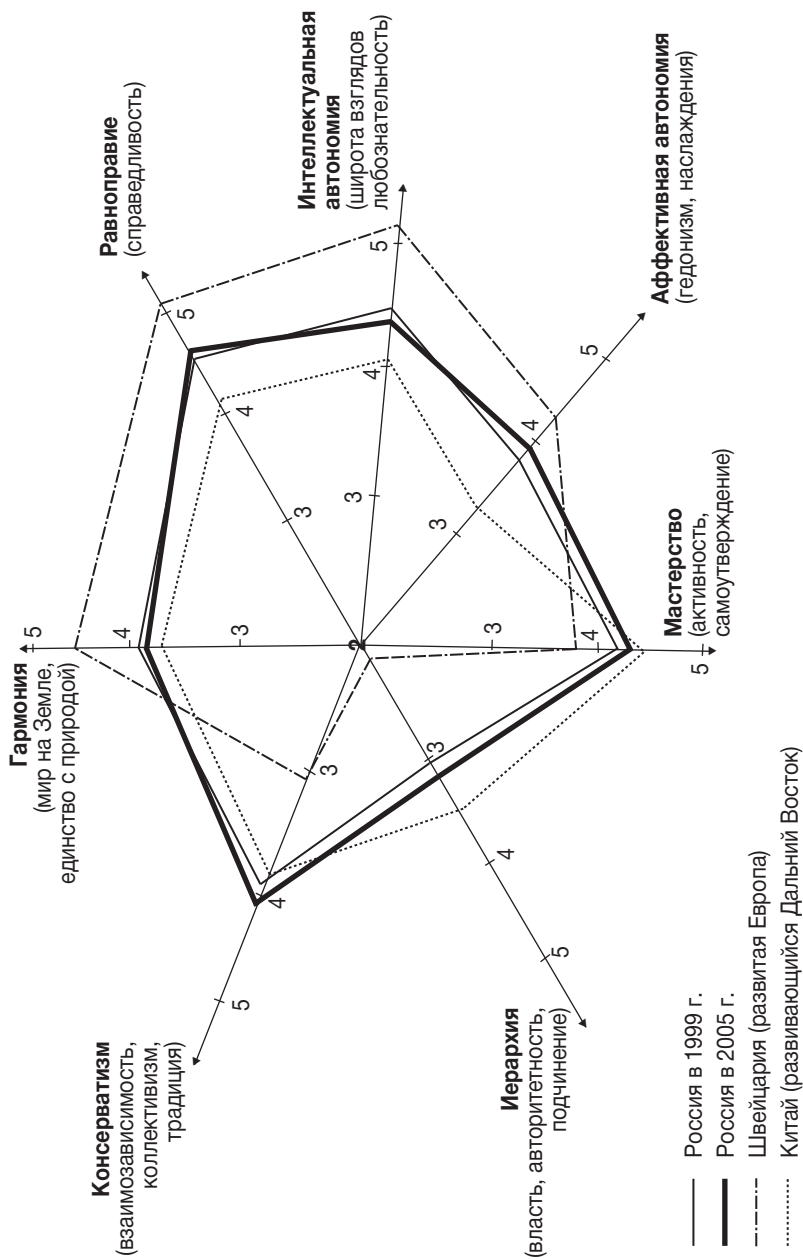


Рис. 3. Сдвиги в системе ценностей россиян за 1999—2005 гг.

менения. Ни нефть, ни газ, ни масштабные инвестиции проблемы не решат. Только институты и культура.

Вывод третий: состояние институтов и культуры неблагоприятно. Именно из-за них можно сказать, что российское общество к модернизации, к инновационной экономике не готово. Его съедает кризис доверия и социального цинизма. Причем это не только результат коммунистического наследия и тяжелых рыночных реформ, но и последнего периода.

Вывод четвертый: нужны меры доверия, способные изменить общественный климат, повисить гражданскую активность, дать импульс новой волне перемен, которые пользовались бы поддержкой большинства населения.

Теперь я должен был бы приступить к описанию предлагаемых мною мер доверия. Я этого делать не буду. Потому что для этого нужен еще один доклад или даже больше. А я уже написал свою программу действий, она опубликована [Ясин, 2006б], и я на самом деле мало что к сказанному в ней могу добавить. Кроме того, я рассчитываю на то, что новые мысли будут высказаны на нашей предстоящей конференции. Наконец, мне представляется, что дело сегодня не столько в новых идеях, сколько в новой политике.

Все же некоторые идеи я выскажу.

Во-первых, если нас сравнить с другими странами BRICs, то **мы более всех готовы начать переход к инновационной экономике**. После всего сказанного выше этот тезис нуждается в разъяснении. Дело в том, что мы, отставая по многим параметрам от конкурентов, ближе всех подошли к барьеру, который должны взять. Бразилия рядом с нами, но у нее еще есть резервы экстенсивного индустриального развития. Беседа в Токио с профессором Жоао Феррасом, я спросил его, какая главная проблема в Бразилии. Он ответил: создание рабочих мест. Не инновации, а рабочие места. На нас же надвигается дефицит рабочей силы, грозящий сокращением ВВП, если не удастся существенно поднять производительность. Китай и Индия быстро растут, осуществляя свою индустриализацию и попутно заимствуя передовые технологии. Они набрали скорость в модернизации в отличие от нас, поскольку наш рост опирается на дороговизну добываемого у нас сырья. У них тоже будут сложные изменения, связанные с трансформацией институтов и культуры, они будут намного сложнее наших, поскольку это страны, в кото-

рых большинство населения продолжает жить в архаичных укладах. Мы же — городская страна с образованным населением. Даже демографический кризис может сыграть у нас позитивную роль: он не оставляет нам иного выхода, кроме перехода к инновационной экономике. Если мы не будем осознанно трансформировать институты и культуру в соответствии с ее требованиями, нам снова придется пережить экономический и социальный кризис, который принудит к этому. Китай же и Индия еще довольно далеки от этой суровой необходимости.

Вторая идея состоит в том, что нам нужно согласиться с **необходимостью крупных инвестиций, в том числе и государственных, в трансформацию институтов**, чтобы одновременно добиться повышения уровня доверия. До сих пор инвестиции понимались у нас как капиталовложения в производственные объекты, в крайнем случае в инфраструктуру. Инвестировать в институциональные изменения, в реформы — эта мысль пока, как мне кажется, не воспринимается обществом.

Я только назову несколько объектов таких инвестиций.

1. *Пенсионная реформа.* Если мы хотим перейти на накопительную пенсионную систему, а в постиндустриальном обществе со стационарным населением она абсолютно необходима, мы должны инвестировать крупные средства, чтобы введение накопительной системы не нанесло ущерба ныне живущим пенсионерам. Е. Т. Гайдар высказал определенные идеи на этот счет, включая обращение Стабилизационного фонда или его части в пенсионные накопления будущих пенсионеров. На те же цели могут быть направлены средства, вырученные от новой программы приватизации. Я бы к этому добавил взносы из собственных доходов ныне работающих граждан в более молодых возрастах на свои накопительные пенсионные счета, как это уже предлагал А.Л. Кудрин в мае 2004 г. в увязке с мягкой схемой повышения пенсионного возраста [Независимая газета. 2007. 16 марта].

2. *Реформы образования и здравоохранения.* Здесь нужны крупные вложения, чтобы добиться желаемых результатов, а не просто поставить галочку в графе о выполнении плановых мероприятий. Об образовании коротко сказано выше. Идеи ускорения реформы здравоохранения охарактеризованы в докладе ГУ ВШЭ [Российское здравоохранение, 2006].

3. *Вложения в создание рынка доступного жилья*, необходимые для того, чтобы ипотечные или иные кредиты на приобретение жилья стали доступны не только состоятельным семьям, но и тем, которые только что созданы и до сих пор не могли сделать необходимых накоплений. Это прежде всего вложения, необходимые для преодоления разрыва между началом выдачи кредитов и наступлением времени их массового возврата. Но это также инвестиции в расширение производственной базы строительства и строительной индустрии, в подготовку необходимых кадров. Иначе кредиты населению будут увеличивать спрос, который и так велик, не увеличивая предложения. Кроме того, здесь необходимы жесткие меры по созданию конкурентных условий на жилищном рынке, по разрыву коррупционных связей между местными властями и избранными ими компаниями-монополистами. А эту проблему не решить без реального развития местного самоуправления и гражданских институтов на местах, предполагающих и реальное влияние населения на выборы, и установление местных налогов [Ясин, 2006а]. Одно цепляется за другое.

4. *Повышение пенсий и заработной платы бюджетникам*. Подобные расходы ни в коей мере нельзя считать инвестициями — таково расхожее мнение. Я полагаю, что у нас, здесь и сейчас, эти расходы могут при определенных условиях стать инвестициями в институты. Напомню прежде всего, что у нас коэффициент фондов, или децильный коэффициент (средний доход 10% самых богатых к среднему доходу 10% самых бедных) в начале 2007 г. достиг 15,3 раза против 14,9 раза годом ранее. В 2000 г. он составлял 14,5 раза. Социальное расслоение непрерывно растет, и это является одним из факторов низкого уровня доверия к публичным институтам. Правда, в Бразилии этот показатель намного больше, а уровень доверия намного выше, но в наших условиях приемлемый разрыв не должен быть больше 10—12 раз.

Далее, сегодня уровень фиксированных доходов, т.е. выплачиваемых государством, по сути, строится, как и в советское время, в расчете на корзину товаров и услуг, приобретаемых на текущие расходы. Предметы длительного пользования еще иногда доступны, но жилье (даже в кредит), газ, тепло и электроэнергия по нормальным ценам, взнос на счет пенсионных накоплений, медицинская страховка — уже нет. Монетизация льгот коснулась очень узкого

круга льгот для пенсионеров и вызвала взрыв, остановивший все реформы. Как же их все же проводить, если не запланировать необходимые расходы на пенсионную реформу, на реформу здравоохранения, где медицинское страхование, обязательное (государственное) и дополнительное является стержнем, на жилищную реформу, с которой будут непреодолимые трудности, если хотя бы половина, а то и две трети населения не будут иметь доходы, позволяющие брать ипотечный кредит? Таким образом, повышение пенсий и заработной платы с учетом всех дополнительных расходов семей и с превышением их, обеспечивающим спокойный переход, есть просто необходимое дополнение к прямым инвестициям в перечисленные реформы. И не нужно говорить, что на эти цели нет денег или что они вызовут инфляцию. Для этого есть финансовое планирование, которое должно определить приоритетность всех расходов и сроки, на которые они должны быть распределены [Ясин, 2003б, с. 64—66].

И последнее. Желательные перемены в институтах и культуре невозможны без демократизации. Более того, она их органическая часть и условие повышения доверия. Все признают, что Испания добилась больших успехов в трансформации институтов и ценностей. А что она для этого сделала? — часто спрашивают. Только две вещи: либеральные экономические реформы и демократию. И еще король Хуан Карлос вернул военных в казармы, когда они попытались устроить военный переворот. Не первый в испанской истории, но последний. И это стало новым словом в национальной культуре.

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ

- Авдашева С., Шаститко А.* Адвокатирование конкуренции: предметное поле проблемы и направления действий. М.: ТЕИС, 2006.
- Алмонд Г., Верба С.* Гражданская культура и стабильность демократии // Полис. 1992. № 4.
- Водопьянова Е.В.* Интеллектуальная безопасность // Ответы России и Евросоюза на вызовы XXI века / Институт Европы. Ч. 2. М., 2006.
- Голикова В., Долгопятова Т., Кузнецов Б., Симачев Ю.* Спрос на право в области корпоративного управления: эмпирические свидетельства: научный доклад Московского общественного научного фонда. 2003. № 148.
- Гражданское общество. Мировой опыт и проблемы России. М.: ИМЭМО: Едиториал УРСС, 1998.
- Зинченко В.П.* Психология доверия. Самара, 2001.
- Имамутдинов И., Медовников Д., Розмирович С.* Слоны на поляне // Эксперт. 2007. № 1—2.
- Индикаторы науки: стат. сборник. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
- Индикаторы науки: стат. сборник. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
- Ионин Л.Г.* Социология культуры. М.: ГУ ВШЭ, 2004.
- Кола Д.* Политическая социология. М.: Весь Мир, 2001.
- Козн Дж. Л., Араго Э.* Гражданское общество и политическая теория. М.: Весь Мир, 2003.
- Культура имеет значение. Московская школа политических исследований, 2002.
- Лебедева Н.* Введение в этническую и кросскультурную психологию. Изд. дом «Ключи», 1999.
- Лебедева Н., Татарко А.* Ценности культуры и развитие общества. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ: Фонд «Либеральная миссия», 2007.
- Левада-Центр.* Проблемы общества: результаты исследования, октябрь 2006 г. М., 2006.
- Ли Куан Ю.* Сингапурская история: из третьего мира в первый. М.: МГИМО, 2005.

- Майминас Е.З.* Теоретические проблемы моделирования социально-экономической системы // Экономика и математические методы. 1979. Т. 15. Вып. 4.
- Мелетинский Е.М.* Избранные статьи. Воспоминания. М., 1998.
- Мюрдаль Г.* Современные проблемы «третьего мира». М.: Прогресс, 1972.
- Образование в Российской Федерации: стат. сборник. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.
- Общественная палата РФ. Доклад о состоянии гражданского общества в Российской Федерации. М., 2007.
- Патнэм Р.* Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. Московская школа политических исследований: Ad Marginem, 1996.
- Политология: хрестоматия. СПб.: Питер, 2006.
- Российское здравоохранение: как выйти из кризиса. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
- Флорида Р.* Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2005.
- Шестоперов О.М., Щетинин О.А.* Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве и факторы, на нее влияющие: [рукопись]. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2007.
- Янов А.* Сколько на Земле цивилизаций? // Россия в глобальной политике. 2006. № 5.
- Ясин Е.Г.* Модернизация экономики и система ценностей: доклад к IV Международной конференции «Модернизация экономики России: социальный аспект». М.: ГУ ВШЭ, 2003[a].
- Ясин Е.Г.* Нерыночный сектор. Структурные реформы и экономический рост. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003[б].
- Ясин Е.Г.* Политическая экономия реформы ЖКХ. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2006[a].
- Ясин Е.Г.* Приживется ли демократия в России. М.: Новое издательство, 2006[б].

- Amsden A.H.* Nationality of Ownership in Developing Countries: Who Should Crowd Out. Whom in Imperfect Markets? Report of JETRO Symposium «Rise of the Next Giants?: Anatomy of BRICs». Tokyo, Dec. 2006.
- Coleman S.* Sozial Capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. P. 95—121.
- Ferraz J.C., Kupfer D., Serrano F.* Macro Micro Interactions: Economic and Institutional Changes in Brazil Industry // Oxford Development Studies. 1999. Vol. 27. N 3. P. 279—304.
- Ferraz J.C., Kupfer D., Iooty M., Rovira S., Tavares M.* A Long and Winding Road: Brazil's (Slow) Trajectory towards Becoming a World Industrial Power: Report of JETRO Symposium «Rise of the Next Giants?: Anatomy of BRICs». Tokyo, Dec. 2006.
- Harrison L.E.* Who Poospers? How Cultural Valnes Shape Economic and Political Succesu. N.Y.: Basic, 1992.
- Kupfer D., Rocha F.* Productividad y heterogeneidad estructural en la industria brasileña, in maio Ginoliled // Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina. ECLAC/EABD, 2005.
- Maddison A.* The World Economy. A Millenial Perspective. Paris: OECD, 2001.
- Martin W., Dimaranan B., Ianchovichina E.* Dancing with Giants. Adjusting to the Export Growth of China and India: Report of JETRO Symposium «Rise of the Next Giants?: Anatomy of BRICs». Tokyo, Dec. 2006.
- Patipandla M.* Economic Reforms and Structural Changes: India: Report of JETRO Symposium «Rise of the Next Giants?: Anatomy of BRICs». Tokyo, Dec. 2006.
- Rodric D.* What's So Special about China's Exports: [mimeo]. Harvard University, 2006.
- Zhang Jun.* Making Growth Happen in Post-reform China: What Have We Known?: Report of JETRO Symposium «Rise of the Next Giants?: Anatomy of BRICs», Tokyo, Dec. 2006.
- Wilson D., Purushoham R.* Dreaming with BRICs: The Path to 2050. Global Economics Paper / Goldman Sachs. 2003. Oct. 1.

Научное издание

Ясин Евгений Григорьевич

Модернизация и общество

Зав. редакцией *О.А. Шестопалова*

Редактор *Е.Н. Ростиславская*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика: *О.А. Быстрова*

Корректор *Е.Е. Андреева*

Подписано в печать 23.03.2007 г. Формат 60x88 1/16
Гарнитура NewtonС. Усл. печ. л. 7,03. Уч.-изд. л. 6,71
Тираж 1200 экз. Заказ № . Изд. № 740

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Тел./факс: (495) 772-95-71