



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Бессонова О. Э. Трансформация института административных жалоб в гражданские формы

Мацукато М. Предпринимательское государство: развеём мифы о государстве и частном секторе

**Капелюшников Р. И.,
Дёмина Н. В.** Потребление культурных благ в России: масштабы, детерминанты, дифференциация

Кармаева Н. Н., Захаров А. Б. Неэкономические эффекты дополнительного профессионального образования для российских работников

**Экономическая
социология**
Т. 22. № 2
Март 2021

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 11, комн. 530
тел.: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 22. No 2.
March 2021

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

11 Myasnitskaya str.,
room 530
101000, Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Электронный журнал «Экономическая социология» издаётся с 2000 г. Учредителями являются Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (с 2007 г.) и Вадим Валерьевич Радаев (главный редактор).

Цель журнала — утверждать международные стандарты экономико-социологических исследований в России, представлять современные работы российских и зарубежных авторов в области экономической социологии, информировать профессиональное сообщество о новых актуальных публикациях и исследовательских проектах, а также вовлекать в профессиональное сообщество молодых коллег.

Журнал представляет собой специализированное академическое издание. В нём публикуются материалы, отражающие современное состояние экономической социологии и способствующие развитию данной области в её современном понимании. В числе приоритетных тем: теоретические направления экономической социологии, социологические исследования рынков и организаций, социально-экономические стратегии индивидов и домашних хозяйств, неформальная экономика. Также публикуются тексты из смежных дисциплин — неинституциональной экономической теории, антропологии, экономической психологии и других областей, которые могут представлять интерес для экономсоциологов.

Журнал публикует пять номеров в год: в январе, марте, мае, сентябре и ноябре. Доступ ко всем номерам журнала постоянный, свободный и бесплатный по адресу: <http://www.ecsoc.hse.ru>. Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).

Журнал входит в список ВАК России, индексируется в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ), Emerging Sources Citation Index (ESCI) из Web of Science Core Collection и Scopus (2 квартал).

Требования к авторам изложены по адресу: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html

В журнале применяется двойное анонимное рецензирование статей. Все материалы проходят через полный цикл редакторской обработки и корректуры.

Плата с авторов журнала не взимается. Ускоренные сроки публикации статей не предусмотрены.

Journal of Economic Sociology was established in 2000 as one of the first academic e-journals in Russia. It is funded by the National Research University Higher School of Economics (HSE).

Journal of Economic Sociology promotes international standards of research in economic sociology, presenting new research carried out by Russian and international scholars, introducing new books and research projects, and attracting young scholars into the field.

Journal of Economic Sociology is a specialized academic journal representing the mainstreams of thinking and research in international and Russian economic sociology. Journal of Economic Sociology provides a framework for discussion of the following key issues: major theoretical paradigms in economic sociology, sociology of markets and organizations, social and economic strategies of households, informal economy. Journal of Economic Sociology also welcomes research papers written within neighboring disciplines — new institutional economics, anthropology, economic psychology and related fields, which can be of interest for economic sociologists.

Journal of Economic Sociology has a wide Russian speaking audience, living both in Russia and abroad. Its main target group comprises research scholars, university professors, policy-makers, post-graduates, undergraduates and others who are interested in economic sociology.

Journal of Economic Sociology is indexed by Emerging Sources Citation Index (ESCI) from Web of Science™ Core Collection and Scopus (Q2).

Journal of Economic Sociology is a bimonthly journal released in five issues (January, March, May, September, and November). Journal of Economic Sociology provides permanent free access to all issues in PDF. Journal of Economic Sociology applies blind peer-review procedures (two referees for each research paper). All papers are subject to editing, proofreading, and professional design layout.

Guidelines for authors: http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html

Экономическая
социология
Т. 22. № 2.
Март 2021

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год

Учредители:

- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
- В. В. Радаев

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный
секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Международный редакционный совет

Ашвин Сара
(Ashwin, Sarah)

Лондонская школа экономики и политических наук
(Великобритания)

Гербер Тед
(Gerber, Ted)

Висконсинский университет в Мэдисоне
(США)

Гусева Аля (Guseva, Alya)

Университет Бостона (США)

Зависка Джейн (Zavisca, Jane)

Университет Аризоны (США)

Линднер Петер
(Lindner, Peter)

Университет Франкфурта-на-Майне
им. И. В. Гёте (Германия)

Сводер Кристофер
(Swader, Christopher)

Лундский университет (Швеция)

Якубович Валерий
(Yakubovich, Valery)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН (Россия)

Веселов
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный
университет (Россия)

Волков
Вадим Викторович

Европейский университет
в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Лапин
Николай Иванович

Институт философии РАН (Россия)

Малева
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады
(Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

- National Research
University
Higher School of
Economics
- Vadim Radaev



Editors

Editor-in-Chief:	Vadim Radaev (HSE, Russia)
Editor:	Tatyana Sokolova (HSE, Russia)
Design and Layout:	Maria Mishina (Russia)
Proofreader:	Nadezda Andrianova (HSE, Russia)
Managing Editor:	Zoya Kotelnikova (HSE, Russia)
Editorial Staff:	Natalia Conroy (HSE, Russia)

International Editorial Council

Sarah Ashwin	The London School of Economics and Political Science (UK)
Ted Gerber	University of Wisconsin-Madison (USA)
Alya Guseva	Boston University (USA)
Peter Lindner	Goethe University Frankfurt (Germany)
Christopher Swader	Lund University (Sweden)
Valery Yakubovich	ESSEC Business School (France)
Jane Zavisca	The University of Arizona (USA)

Editorial Council

Tatyana Bogomolova	Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of Russian Academy of Sciences (Russia)
Alexander Chepurenko	HSE (Russia)
Vladimir Gimpelson	HSE (Russia)
Lyudmila Khakhulina	Yuri Levada Analytical Center (Russia)
Nikolay Lapin	Institute of Philosophy of Russian Academy of Sciences (Russia)
Tatyana Maleva	Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russia)
Lilia Ovcharova	HSE (Russia)
Vadim Radaev (Editor-in-Chief)	HSE (Russia)
Yuriy Veselov	Saint Petersburg State University (Russia)
Vadim Volkov	European University at Saint Petersburg (Russia)

Содержание

Тексты на русском языке

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) 7

Новые тексты

О. Э. Бессонова

Трансформация института административных жалоб в гражданские формы..... 11

Новые переводы

М. Мацукато

Предпринимательское государство: развеем мифы о государстве и частном секторе..... 26

Расширение границ

Р. И. Капелюшников, Н. В. Дёмина

Потребление культурных благ в России: масштабы, детерминанты, дифференциация..... 42

Н. Н. Кармаева, А. Б. Захаров

Неэкономические эффекты дополнительного профессионального образования для российских работников 81

Профессиональные обзоры

В. А. Мальцева

Что не так с концепцией готовности выпускников вуза к работе? 109

Новые книги

Е. Н. Коробкин

Исключение, подтверждающее правило. Развитие центральных банков

как пример успешных институциональных реформ в посткоммунистических странах

Рецензия на книгу: Johnson J. 2016. *Priests of Prosperity*.

How Central Bankers Transformed the Postcommunist World. Ithaca:

Cornell University Press. 312 p..... 139

Contents

Texts in Russian

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 7

New Texts

Olga Bessonova

Transformation of the Institution of Administrative Complaints in Civilian Uniforms 11

New Translations

Mariana Mazzucato

The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths (an excerpt)..... 26

Beyond Borders

Rostislav Kapeliushnikov, Natalia Demina

Consumption of Cultural Goods in Russia: Scale, Determinants, Differentiation 42

Natalia Karmaeva, Andrey Zakharov

Participation in Professional Training and Non-Economic Effects for Workers in Russia..... 81

Professional Review

Vera Maltseva

What is Wrong with the Concept of Job Readiness in Higher Education?..... 109

New Books

Egor Korobkin

The Exception that Proves the Rule: The Development of Central Banks
as an Example of Successful Institutional Reforms in Post-Communist Countries

Book Review: Johnson J. (2016) *Priests of Prosperity. How Central Bankers*

Transformed the Postcommunist World. Ithaca: Cornell University Press. 312 p..... 139

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели!

В день выхода этого номера журнала студенты Высшей школы экономики должны вернуться в университетские аудитории с дистанционного обучения. Будем надеяться, что окончательно, хотя история с пандемией ещё далека от своего завершения.

Теперь несколько слов о новом номере.

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется статья д. соц. н. *О. Э. Бессоновой* (ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск) «Трансформация института административных жалоб в гражданские формы». В статье на основе инте-

грации теории «голос—выход» А. Хиршмана и авторской теории раздаточной экономики обоснован универсальный характер института жалоб как механизма генерации новых социальных практик, проведён анализ гражданской жалобы. Зафиксирован постепенный переход к гражданским формам жалоб, которые включают разные виды публичной активности для предъявления нерешенных проблем. Установлено, что локальные протесты в регионах по социально-экономическим проблемам, по сути, являются неформализованной частью института жалоб.

В рубрике «**Переводы**» мы знакомим читателей с переводом фрагмента книги проф. *Марианы Мацукато* (директор Института инноваций и общественных целей в Университетском колледже Лондона) «Предпринимательское государство: развеим мифы о государстве и частном секторе» («The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths») (London: Anthem Press, 2013). По мнению автора книги, роль государства не ограничивается вмешательством в макроэкономику как рыночного регулятора или пассивного спонсора государственных исследований и разработок. Государство предстаёт как предприниматель, готовый рисковать и формирующий рынок. Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу книги «От кризисной идеологии к разделению инновационного труда» («From Crisis Ideology to the Division of Innovative Labour»), где автор раскрывает идею предпринимательского государства, которому необходимо направлять рискованные инвестиции в экономику в условиях неопределённости. Перевод с английского *Марии Добряковой*. Публикуется с разрешения Издательского дома ВШЭ.

В рубрику «**Расширение границ**» вошли две статьи. Первая из них — д. э. н. *Р. И. Капелюшниковой* (главный научный сотрудник ИМЭМО РАН) и *Н. В. Дёминой* (старший научный сотрудник ИМЭМО РАН) «Потребление культурных благ в России: масштабы, детерминанты, дифференциация». В работе впервые в отечественной литературе предпринимается попытка представить обобщённую картину потребления культурных благ в России с использованием микроданных репрезентативных обследований домохозяйств. Эмпирической базой анализа служат результаты Комплексного наблюдения условий жизни населения (КОУЖ) Росстата РФ за 2011–2018 гг. Анализ выявляет группы экономических и культурных факторов, вносящих наибольший вклад в формирование спроса на культурные блага.

Вторая статья этой рубрики — исследование *Н. Н. Кармаевой* (доцент Института образования НИУ ВШЭ) и канд. пед. н. *А. Б. Захарова* (ведущий научный сотрудник Института образования НИУ ВШЭ) «Неэкономические эффекты дополнительного профессионального образования для российских работников». Цель работы — выявление связи между участием работников в дополнительном

профессиональном образовании (ДПО) и неэкономическими эффектами для работника, то есть субъективным контролем, а также различными аспектами удовлетворённости трудом (заработной платой и возможностями профессионального роста). Эмпирической основой исследования служат 19-я и 20-я волны Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ. Анализ показал, что положительные эффекты наблюдаются только для субъективного контроля, но не в случае удовлетворённости трудом.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» к. э. н. *В. А. Мальцева* (научный сотрудник Института образования НИУ ВШЭ) представляет статью «Что не так с концепцией готовности выпускников вуза к работе?». Истоки популярности концепции готовности к работе преимущественно исследуются в рамках дискурса массовизации в секторе высшего образования. Наиболее перспективной трактовкой трудоустраиваемости видится версия в русле универсальных компетентностей, а готовность к работе — как готовность к гибкой профессиональной траектории и обучению в течение всей жизни вместо «подстройки» под краткосрочные требования.

В рубрике «**Новые книги**» *Е. Н. Коробкин* (Европейский университет в Санкт-Петербурге) предлагает рецензию на книгу *Джулиет Джонсон* «Жрецы процветания» («Priests of Prosperity») (Ithaca: Cornell University Press, 2016). Книга рассказывает читателю об истории становления центральных банков в посткоммунистических странах — редкий пример успешного «импорта» института, родившегося в развитых демократиях. В течение 15 лет автор провела более 160 интервью в 17 странах, а в пяти из них рассмотрела процесс более пристально, при помощи метода кейс-стади и изучения статистики.

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

On the day when this issue of our journal will be published, the students of the HSE University are expected to return from distant studies to their classes. We believe that this return is for good despite the obvious fact that the pandemic is still with us.

Now let us introduce our journal's new issue.

Dr. Olga Bessonova (Leading Researcher at the Institute of Economics and Organization of Industrial Production Siberian Branch of RAS) presents a new study, "Transformation of the Institution of Administrative Complaints in Civilian Uniforms." Integrating Albert Hirschman's "voice—exit" theory and the author's theory of the distribution economy, the universal nature of the institution of complaints as a mechanism for generating new social practices is substantiated, and an analysis of civil complaints is carried out. The author reveals a gradual transition to civil forms of complaints, which include different types of public activities to present unresolved problems. It is established that local protests on socio-economic issues are, in fact, an unformalized part of the institution of complaints.

Then we publish a translation of a book excerpt from Mariana Mazzucato's *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths* (London: Anthem Press, 2013). The author argues that the role of the State is not limited to interventions in the macroeconomy as a "market fixer" or as the passive financier of public R & D. The State is also seen as an entrepreneur, risk taker and market creator. The translated Chapter 1 begins by confronting the popular image of the State as a bureaucratic machine with a different image of the State as lead risk taker. The State is presented as an entrepreneurial agent, one taking on the most risky and uncertain investments in the economy. The chapter was translated by Maria Dobryakova and is published with kind permission from the HSE Publishing House.

Dr. Rostislav Kapeliushnikov and Natalia Demina (Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences, both) present their paper "Consumption of Cultural Goods in Russia: Scale, Determinants, Differentiation." The paper is the first study in the Russian economic and sociological literature that provides a general stylized picture of the consumption of cultural goods in Russia using microdata from representative household surveys. The empirical basis of analysis is Rosstat's Complex Observation of the Living Conditions of the Population for 2011–2018. The results obtained show that groups of economic and cultural factors make the highest contributions.

The paper "Participation in Professional Training and Non-Economic Effects for Workers in Russia" by Natalia Karmaeva and Dr. Andrey Zakharov (Institute of Education, HSE University, both) identifies the relationship between participation in professional training financed by the employer and its non-economic effects: subjective control and job satisfaction (including satisfaction with pay and with professional growth opportunities). Data were collected from the Russian Longitudinal Household Monitoring Survey (RLMS—HSE), waves 19 and 20. The analysis identified positive effects only in the case of subjective control, but not for job satisfaction.

Dr. Vera Maltseva (Research Fellow, Institute of Education, HSE University) publishes her paper "What is Wrong with the Concept of Job Readiness in Higher Education?" The roots of the job readiness agenda in higher education are mostly studied through the lens of massification in the higher education sector. The most relevant concept of employability and job readiness could be elaborated in a framework of universal compe-

tencies or 21st-century skills. Being job-ready means being prepared for a flexible career and lifelong learning instead of being fitted to short-term requirements.

Egor Korobkin (European University at Saint Petersburg) reviews a book by Juliet Johnson, *Priests of Prosperity. How Central Bankers Transformed the Postcommunist World* (Ithaca: Cornell University Press, 2016). The book is devoted to the history of the development of central banks in post-communist countries, presenting a rare example of the successful import of an institution born in developed democracies. Over a 15-year period, the author conducted more than 160 interviews in 17 countries; she also examined five of them more closely by using a case study and statistics.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

О. Э. Бессонова

Трансформация института административных жалоб в гражданские формы¹



БЕССОНОВА Ольга Эрнестовна — доктор социологических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН. Адрес: 630090, Россия, г. Новосибирск, проспект Академика Лаврентьева, д. 17.

Email: beol@ngs.ru

На основе интеграции теории «голос—выход» А. Хиримана и авторской теории раздаточной экономики обоснован универсальный характер института жалоб как механизма генерации новых социальных практик и проведён анализ гражданской жалобы. В порядках ограниченного доступа жалобы — это атрибут административного управления, в то время как в порядках открытого доступа используются гражданские жалобы, которые не только поступают в органы власти, но и предъявляются в публичных формах. В отличие от распространённого понимания жалоб как социально-психологического феномена, в данной статье вскрывается механизм их активного влияния на формирование институциональной среды на протяжении всего исторического развития, что объясняет возрождение этого института в качестве сигнала обратной связи в новых цифровых и коммуникативных формах в современной российской экономике. Для решения этой задачи использовалась методология анализа институциональных изменений как «зависимости пути от предшествующего развития», в рамках которой прослеживается становление и развитие базового института жалоб на трёх этапах эволюции раздаточной экономики в России, а также обретение им современного состояния на базе новых платформ и разрешённых публичных мероприятий. В результате зафиксирован постепенный переход к гражданским формам жалоб, которые включают разные виды публичной активности для предъявления нерешённых проблем. Установлено, что локальные протесты в регионах по социально-экономическим проблемам, по сути, являются неформализованной частью института жалоб и активно влияют на принятие решений в современной модели управления.

Ключевые слова: институциональные изменения; трансформация; институт административных жалоб; гражданская жалоба; сигнал обратной связи; локальные протесты.

Одним из существенных отличий между порядками ограниченного и открытого доступа [Норт, Уоллис, Вайнгайт 2011] являются институциональные формы жалоб как каналы связи власти и общества. В порядках ограниченного доступа жалобы — это атрибут административного управления, при котором контроль за принятыми мерами осуществляют вышестоящие органы без участия гражданского общества. Сами жалобы в основном имеют латентный, непубличный характер, выплёскиваясь на страницы средств

¹ Исследование выполнено в рамках Базового проекта Института экономики и организации промышленного производства (ИЭОПП) СО РАН «Актеры, драйверы, последствия социальных изменений в современном обществе: теория и эмпирика» 5.2.1.3 (0260-2021-0001)..

массовой информации в особо острых случаях. В порядках открытого доступа жалобы приобретают гражданский характер, так как не столько поступают в органы управления, сколько демонстрируются на публичных мероприятиях в форме пикетов, митингов и шествий. Они активно используются в промежутках между выборами, показывая направление формирования стратегического курса.

В рамках авторской теории раздатка² было установлено что в раздаточной экономике регулировка потоков сдач—раздач в рамках общественно-служебной собственности осуществляется с использованием института жалоб. Жалобы в широком смысле — это обращение в органы власти по установленным правилам. В отличие от распространённого понимания жалоб как социально-психологического феномена, в данной статье вскрывается механизм их активного влияния на формирование институциональной среды и принятие управленческих решений на протяжении всего исторического развития, что объясняет возрождение этого института в качестве сигнала обратной связи в новых цифровых и коммуникативных формах в современной российской экономике.

Для решения этой задачи использовалась методология анализа институциональных изменений как «зависимости пути от предшествующего развития» (Д. Норт, Д. Кларк), в рамках которой прослеживаются становление и развитие базового института жалоб на трёх этапах исторического развития России, а также обретение им современных институциональных форм на базе цифровых платформ и разрешённых публичных мероприятий.

Источниками аргументации являлись фундаментальные тексты, анализирующие оригинальные исторические документы (тексты жалоб, законодательство, свидетельства современников), а также специализированные научные монографии и диссертационные исследования с большим объёмом первичной информации. Для обоснования эффективной роли жалоб, перерастающих в публичные выступления, использовались фактические данные, опубликованные в электронных средствах массовой информации.

Институт жалоб — традиционный канал обратной связи нерыночного типа, существовавший на протяжении всего исторического развития России. Законодательная основа института жалоб постоянно совершенствовалась, рационализировался порядок их прохождения. Это привело к трансформации челобитной в административную жалобу, следствием чего стало включение института жалоб во все уровни иерархии с целью коррекции принимаемых решений.

Челобитные — первичная институциональная форма жалоб

В IX–XII веках сформировался общинный раздаток, при котором сбор ресурсов происходил на основе установленного «урока» для общин. При этом общинник мог покинуть общину только *в случае подачи жалобы* великому князю. «По жалобам своих подданных князь вершил суд и расправу, изменял величину дани» [Соловьёв 1989: 215]. Право жалобы впервые было закреплено в уставных грамотах князей, а затем зафиксировано в «Русской Правде». Судебная и административная жалобы в этот период ещё не разделяются.

С конца XV века и до XIX века господствовал поместный раздаток, при котором вся земля и средства производства раздавались ступенчато: государство наделяло помещиков, а они — крестьян. Потоки сдач также были двойными: один — в государственную казну в виде податей и повинностей; другой в виде оброка и барщины направлялся помещику на основе крепостного права. При этом помещики

² Раздаток — экономическая система, в которой нерыночные механизмы играют доминирующую роль, а рыночные — вспомогательную. Включает отношения сдач—раздач, общественно-служебную собственность, служебный труд и жалобы в виде обратной связи [Бессонова 2006].

были обязаны служить государству по военным и хозяйственным делам. В этот период окончательно сложилась система управления, когда функции были закреплены за ведомствами, принимавшими решения с учётом челобитных³ от всех слоёв населения. «Всё значение сословий в области законодательства сводится к праву жалобы» [Павлов-Сильванский 1988: 137].

Российский историк И. И. Дитятин впервые выделил тип административной жалобы, отделив её от судебной жалобы или иска, как важный корректирующий сигнал, при этом обратил внимание, что большинство таких жалоб содержат предложения об исправлении сложившейся негативной ситуации. «Статья Уложения содержит два вида челобитных — жалобы на решения суда и об иных делах. Под “челобитными об иных делах” понимаются жалобы на “тяготы и разорения от налогов и поборов”, просьбы о льготах и мерах по облегчению положения челобитчиков. В этих челобитных и выражалась народная инициатива, так как *проект челобитной сплошь и к ряду обращался в самый закон*» (Курсив мой. — О. Б.) [Дитятин 1895: 281].

Практика подачи челобитной и принятия по ней решения описана Дитятиным на основе анализа старинных документов и летописей: челобитные подавались от имени отдельных лиц или от целых сословий и общин. При каждом выходе царя его сопровождали боярин и дьяк из Челобитного приказа. Далее челобитные поступали на рассмотрение царя через Боярскую Думу. Подьячие Челобитного приказа читали царское решение или ответ на челобитные «на площади, перед царским двором, всем людям», а по прочтении отдавали челобитную «именно тем людям, чья та челобитная будет». Подписная челобитная, то есть возвращённая в соответствующий Приказ с надписью «царь указал и бояре приговорили», за которой следовало изложение самого приговора, *обращалась в закон*. Уложение 1649 г. запрещало под страхом наказания батогами и тюрьмой лично обращаться к государю и предписывало сначала обращаться в соответствующий Приказ [Дитятин 1895: 280–281].

Роль жалоб в качестве сигналов обратной связи выразилась в положении Челобитного приказа среди других ведомств в 1550–1649 гг., когда готовилось Уложение. Челобитный приказ превратился в законодательное учреждение и в общее хранилище законов [Владимирский-Буданов 1995: 233]. Челобитные затрагивали все стороны общественных отношений, которые регулировались в значительной степени под их влиянием, а также тех предложений и мер, которые указывались в этих челобитных. Приведём наиболее значительные примеры влияния челобитных на формирование институциональной среды:

- реформа местного управления при Иване Грозном состояла в *отмене системы кормления*. В период существования кормленщиков выработался порядок должностной ответственности по жалобам. По окончании срока службы обыватели, потерпевшие от произвола, могли жаловаться на действия кормленщика, если находили их неправильными. Жалоб стало так много, что царь изменил всю организацию управления, заменив правительственные органы, назначавшиеся им самим в Москве из служилых людей, выборными из местного населения;
- *поместная система* сложилась под сильным влиянием челобитных. Указная книга помещного приказа показывает, что многие законодательные акты по помещному вопросу фактически были ответами на коллективные дворянские челобитные [Высоцкий 1988: 10];

³ Челобитная включала акт «лбом (челом) бить», то есть, становясь на колени или кланяясь таким образом, чтобы лоб касался земли, перед царём. Слово «челобитная» использовалось практически до конца XVIII столетия, а в 1786 г. был издан Сенатский указ (см.: Полное собрание законов Российской империи, изданное под руководством М. М. Сперанского в 1830 г.: закон 16.329, с. 534; URL: http://nlr.ru/e-res/law_r/search.php), согласно которому она была переименована в жалобницу (жалобу), и словосочетание «бить челом» было заменено на слова «приносить жалобу» (подать жалобу).

— *крепостное право* складывалось постепенно и по тому направлению, какое ему задавали челобитные служилых людей. «В этих челобитных выразилась инициатива многих отдельных мер, к которым прибегло московское правительство для достижения полной крестьянской крепости земле» [Дитятин 1895: 284].

По жалобам осуществлялся контроль за соблюдением установленных правил взаимодействия между помещиками и крестьянами. По свидетельству государственного деятеля середины XVII века Г. К. Котошихина, когда боярам и другим чинам «даются поместья и вотчины, то им пишут в жалованных грамотах, что им крестьян от всяких обид и налогов оберегать, а подати с них собирать по силе. А будет вотчинник или помещик с их собирать поборы великие и будет челобитье, что он над ними так и чинил, то поместья их возьмут назад на царя» [Котошихин 1884: 166].

Жалобы являлись ограничителями для увеличения сборов с населения. В. О. Ключевский довольно иронично заметил, что «при новом расходе, не покрываемом наличными поступлениями, московское правительство обращалось к своей привычной финансовой арифметике, пересчитывало списочных плательщиков, по их числу распределяло “всвал” понадобившуюся сумму и предписывало собрать её с угрозами за недобор в виде единовременного “запроса” или единовременного налога. Недоимки и докучливые жалобы, что платить невмочь, служили единственными сдержками такой беспечальной финансовой политики» [Ключевский 1989: 251].

Иерархическая жалоба — развивающаяся институциональная форма

Со времён Петра I институт жалоб существенно рационализировался. Был издан ряд указов, запрещавших людям всех сословий обращаться с жалобами к первому лицу помимо правительственных учреждений. Были разработаны правила для прошений и жалоб, подаваемых в правительственные и судебные места, а также введена специальная должность *рекетмейстера*⁴, который принимал и рассматривал жалобы от челобитчиков на медленное или неправое решение их дел в коллегиях.

В первой редакции указа «Каким образом с будущего 1719 г. челобитчикам поступать» Пётр I отмечал, что практика обращения непосредственно к нему более невыносима, поскольку просители «непрестанно докучают о своих обидах везде, во всяких местах, не давая покоя, и он должен заниматься только разбором жалоб — на другое ему не хватает ни времени, ни сил». В 1710-е гг. Петр многое сделал для упорядочивания прохождения челобитных. После образования губерний была регламентирована последовательность их прохождения: комендант — губернатор — Сенат — Государь. Одновременно оговаривалось, при каких обстоятельствах возможно обращение челобитчиков непосредственно к царю: государственная измена, бунт, похищение казны. Все остальные челобитные должны были подаваться в заведённом раз и навсегда порядке, суть которого — в обязательности прохождения жалоб по всем инстанциям, не пропуская ни одного звена. Тем не менее сохранялась практика приёма челобитных самим Петром I, огромное количество жалоб в нарушении принятых законов поступало в его Кабинет [Анисимов 1997: 263, 265, 287].

С появлением в 1721 г. посессионных рабочих, закреплённых за мануфактурами, им, как и остальным сословиям, разрешалось подавать жалобы. На характер действия механизма жалоб обратил внимание М. И. Туган-Барановский, который выявил взаимосвязь между объёмом и регулярностью жалоб на принятие управленческих решений по изменению фабричного законодательства. Его фундаментальный труд «Русская фабрика в прошлом и настоящем» (1898) изобилует описанием характера жалоб и реакцией власти на них. Подводя итоги своего объёмного исследования, он резюмирует: «Первый

⁴ См.: Рекетмейстер. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/86905/Рекетмейстер

шаг нашего правительства в области фабричного законодательства был вызван взаимными жалобами фабрикантов и рабочих друг на друга» [Туган-Барановский 1997: 213]; «В конце 1830-х гг. в министерство финансов начинают поступать жалобы многих владельцев посессионных фабрик на стеснительность условий посессионного владения. К этому времени и в правительственных сферах окончательно укрепилась мысль о необходимости так или иначе ликвидировать посессионное фабричное владение» [Туган-Барановский 1997: 176–177].

Административная жалоба — зрелая институциональная форма

В XX веке, в 1917–1990 гг., экономика развивалась на административном раздатке с плановым хозяйственным механизмом. Вся произведённая продукция сдавалась, а все ресурсы раздавались на нормативной основе. Директивная модель управления строилась по территориально-отраслевому принципу, при этом многоканальная система приёма жалоб обеспечивала обнаружение проблемных зон.

Институт жалоб после его разрушения на рубеже XIX–XX веков был воссоздан практически с нуля и достиг высокого уровня развития, пронизывая все управленческие структуры. Несмотря на то что марксизм как господствующая идеология не содержал ни одного положения, касающегося жалоб, логика институтов раздатка поставила перед необходимостью создавать органы по приёму жалоб и механизмы их обслуживания. Именно В. И. Ленину, как свидетельствуют исторические источники, принадлежала инициатива организации приёма граждан руководителями высших органов власти и регулярных поездок должностных лиц по стране для приёма от населения жалоб, по аналогии с поездками Екатерины II сразу после вступления на трон [Казакевич, Калитиевская 1980: 6]. Сначала восстановление института жалоб происходило по трафарету предыдущих этапов — место Челобитного приказа заняло Центральное бюро жалоб и его местные отделения, и к 1970-м гг. институт жалоб приобрёл свои зрелые формы, став имманентной частью административного управления.

Преимущество института жалоб между разными историческими эпохами подтверждает тот факт, что в общине крестьянин не сталкивался лицом к лицу с властью. Между ним и административным органом всегда стояла община в лице своего представителя (представителей). В советский период практика коллективных жалоб через представителя дополнилась индивидуальными жалобами в профсоюзы, но главным образом — в парткомы. Таким образом, можно считать парткомы наследниками функции посредничества между сельским сообществом и вышестоящей властью — институционально обновлённой формой обратной связи власти с народом в период «руководящей роли КПСС».

В плано-раздаточной экономике был существенно усовершенствован механизм влияния жалоб на принимаемые решения. Граждане и хозяйствующие субъекты имели право жаловаться и активно использовали это право. Но не всякая жалоба являлась руководством к действию: необходима была критическая масса жалоб на каждом уровне иерархии, чтобы они попадали на рассмотрение следующего уровня управления. Чем выше положение жалующегося, тем больший вес имела жалоба, поскольку чем выше уровень управления, тем для большего числа хозяйственных ячеек необходима была координация потоков сдач и раздач. В результате жалоба приобретала соответствующий вес, от которого зависели очерёдность и объём выделения ресурсов.

Сигнальный механизм в форме жалоб был замечен исследователем нерыночных экономик Я. Корнаи. В концепции редистрибутивной экономики, описанной до него, «Центр» регулирует потоки ресурсов без каких-либо ограничений и обратной связи с объектом управления. Корнаи, анализируя централизованную экономику советского типа, постоянно подчёркивает её нерыночный механизм обратной связи, базируясь на теории А. Хиршмана. В самом общем виде его действие выглядит следующим образом: данные о выполнении планов обобщаются в письменных отчётах. Им, однако, сопутствует

ещё один сигнал — живая речь, *голос*, в связи с чем сигналы передаются не циклическим колебанием цен (в отличие от действующих в капиталистической экономике), а через различные статистические «количественные» данные, и предупреждающие *голоса*, поступающие от хозяйственных руководителей и населения. Эта обратная связь даёт о себе знать и в условиях сильной централизации. Правда, ведомство, управляющее предприятием, разрабатывает очень подробные предписания по номенклатуре выпускаемой продукции. Но уж если они изменяются, то именно под воздействием обратной связи [Корнаи 1990].

Я. Корнаи разворачивает данное положение своей теории для разных экономических явлений, сгруппированных нами по нескольким институциональным механизмам:

- *Механизм 1. Распределение инвестиций по узким местам с учётом жалоб.* Осуществление капиталовложений постоянно сталкивается с недостатком ресурсов, узкими местами. Всё больше возникает жалоб из-за дефицита, и эти жалобы заставляют государственные органы прибегать к прямому вмешательству. При распределении ресурсов предпочтение следует отдать той отрасли, в которой сохраняется острый дефицит и откуда раздаются жалобы. Инвестиционные планы составляют на продолжительный период, однако на принятие решения оказывает влияние и сиюминутная ситуация — не так просто абстрагироваться от повседневных жалоб. Таким образом, упомянутые критерии отбора основываются на неценовых сигналах, которые отчасти представляют собой конкретные данные, отчасти — это *голос* участников инвестиционного процесса и даже его тональность [Корнаи 1990: 200, 301, 367];
- *Механизм 2. Жалобы руководителей — выявление острых проблем.* Наиболее важные результаты напряжённости заработной платы — текучесть кадров и рост количества жалоб. Следуя классификации А. Хиршмана, оба вида обратных связей появляются одновременно — как *выход*, так и *голос*. Это не значит, что рабочие немедленно начинают действовать (собственными силами или через профсоюзы) против руководителей, которые тоже борются за корректировку заработной платы. Ведь именно к руководителям поступают жалобы, а текучесть рабочей силы вызывает трудности в повседневной работе [Корнаи 1990: 422, 424];
- *Механизм 3. Жалобы потребителей — сигнал неудовлетворённого спроса.* Голос потребителя, его жалоба на дефицит позволяют судить о спросе. И чем настойчивее потребитель в своём поиске и громче его жалоба, тем мощнее этот сигнал [Корнаи 1990: 123];
- *Механизм 4. Минимизация жалоб как критерий политической стабильности.* С этой точки зрения Я. Корнаи рассматривает ситуацию потребительских цен. Бюджетное ограничение домашнего хозяйства является жёстким, поэтому потребитель пытается сопротивляться повышению цен с помощью *голоса*. Вот почему потребительские цены становятся политическим вопросом. Те, кто теряет, поднимают *голос*, давая выход своему возмущению, поэтому понятна сдержанность в подходе к регулированию квартплаты и в целом к серьёзным реформам потребительских цен [Корнаи 1990: 502, 529].

Именно механизм жалоб — ключевой с точки зрения общественной стабильности: в периоды отмены или блокировки жалоб наступали смуты и волнения. «Жалобы, накопившиеся в царствование Михаила Фёдоровича, произвели взрыв в Москве и других городах в начале царствования Алексея Михайловича, следствием чего были Соборное уложение 1649 г., уничтожение закладничества, мера против английских купцов» [Соловьёв 1989: 39]. Екатерина II, отменившая право жалобы крестьян на помещиков, через несколько лет получила восстание Пугачёва. В 1900–1914 гг. не прекращались жалобы заводских рабочих на фабрикантов [Володин 2004], очень похожие на жалобы в сегодняшней россий-

ской жизни, а в 1917 г. большинство рабочих поддержало революционное изменение экономического строя.

Гражданская жалоба — демократическая форма обратной связи

Теоретические основы практики использования гражданских жалоб заложил А. Хиршман в 1970 г. В его теории *выход* и *голос* как механизмы рыночные и нерыночные представлены действующими силами, равными по рангу и значимости. *Голос*⁵ мы будем понимать как любую попытку не уйти от проблемы, но изменить нежелательное состояние дел с помощью индивидуального или коллективного призыва к непосредственному руководству, к более высокой власти, способной повлиять на это руководство, или с помощью различных типов действий и протеста, в том числе направленных на мобилизацию общественного мнения [Хиршман 2009: 36]. В западной экономической мысли признано, что А. Хиршман осуществил фундаментальное исследование того, как взаимодействуют рыночные и нерыночные институты обратной связи при восстановлении равновесия: когда рынок не в состоянии достичь оптимального состояния, общество способствует возникновению нерыночных социальных институтов, пытающихся устранить этот разрыв (см. рис. 1).

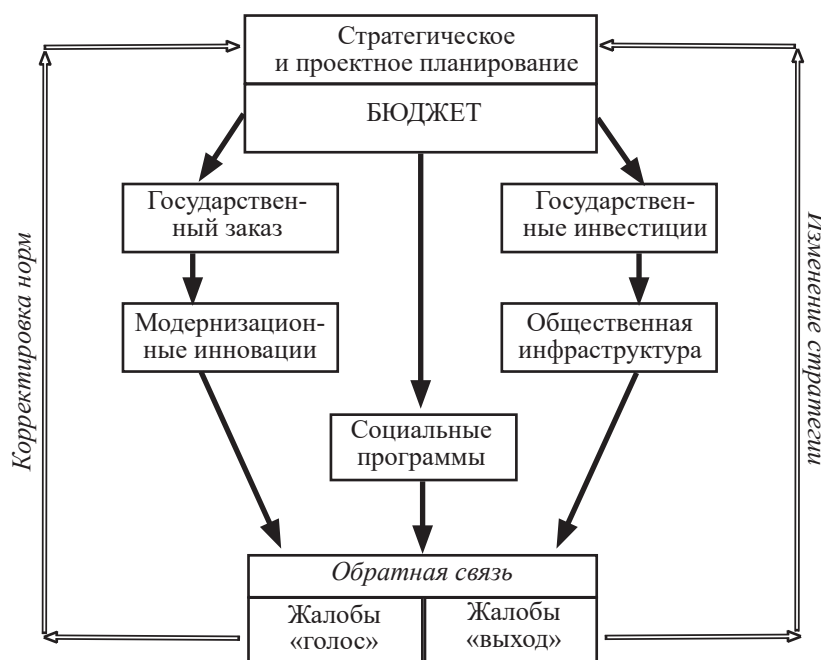


Рис. 1. Механизм социального государства с двойной обратной связью

«Не может быть сомнения, что конкуренция является главным механизмом восстановления. Однако я намерен здесь доказать, что возможен альтернативный механизм, который способен дополнять механизм конкуренции или заменять его, поскольку нерыночные силы не обязательно действуют с меньшим “автоматизмом”, чем рыночные» [Хиршман 2009: 13].

В трансформационные фазы раздаточной экономики России параллельно развёртыванию рыночной экономики происходило свёртывание института жалоб: «Как ни естественно само по себе, казалось бы, право жителей государства заявлять свои просьбы и жалобы, это право далеко не всегда признавалось государями» [Павлов-Сильванский 1988: 137]. В период рыночных преобразований конца XX века институт жалоб также был подвергнут демонтажу вместе с административной моделью управления.

⁵ А. Хиршман приводит пример из советской практики, в котором голос и жалобы выступают как синонимы: «Иллюстрацией этой обратно пропорциональной зависимости между опциями “выход” и “голос” может служить поток жалоб на низкое качество товаров и услуг, постоянно публикуемых в советской печати» [Хиршман 2009: 39].

Социологические опросы того времени показывали, что многие «даже пожаловаться сейчас не знают куда» [Штейнберг 1996: 466]. С 2000 г. институт жалоб начал возрождаться и приобретать новые формы. К настоящему моменту в субъектах РФ сформированы несколько типов площадок для государственно-общественного диалога как в традиционной, так и в электронной форме. К первому типу относятся гражданские форумы, публичные слушания, совместные круглые столы, личный приём руководителей органов власти, выездные встречи представителей власти с населением, деятельность общественных палат, общественных советов при органах исполнительной власти. Вторым типом диалоговых площадок между государством и гражданами — это разнообразные формы электронной демократии, в том числе интернет-обращения, электронные голосования, обсуждения проектов региональных законов [Бабинцев, Шаповал 2018]. В рамках таких публичных форм выявляются проблемные и болевые точки развития, анализируются причины недовольства граждан, рассматриваются коллективные жалобы.

С 2019 г. в Администрации Президента осуществляется отслеживание реакции регионов на жалобы в социальных сетях при помощи компьютерной программы «Инцидент менеджмент»⁶. На российском интернет-форуме представитель президента отметил, что «активная работа в соцсетях — это теперь прямая обязанность губернаторов: "золотой стандарт" работы власти в соцсетях — не просто написать человеку ответ на его обращение, но стоит приехать и лично посмотреть, как власти реагируют на жалобы»⁷. Кроме того, были проанализированы рабочие поездки глав всех субъектов РФ по своим регионам за 2019 г. и составлен их рейтинг, который опирался на применение нестандартных подходов, включающих незапланированные выезды на проблемные объекты по жалобам в соцсетях⁸. Приложение «Instagram» стало для губернаторов, по существу, новой формой «жалобной книги»⁹. В конце 2019 г. МВД России пересмотрело регламент рассмотрения жалоб в связи с запуском цифровой платформы для приёма жалоб предпринимателей на давление на них со стороны правоохранительных органов, видя большую пользу этой платформы именно в обратной связи, потому что таким образом можно получить независимую оценку действий сотрудников¹⁰. В начале 2020 г. президентом поставлена задача разработки портала обратной связи с населением во всех регионах страны¹¹.

Любая жалоба включает три компонента: неудовлетворённость ситуацией, обоснование этой неудовлетворённости, просьбу и (или) предложение о разрешении этой ситуации, а также перечисление нижестоящих органов власти, куда обращались, но не получили помощи, если это имело место. Вся совокупность жалоб за определённый период даёт полную картину о проблемных участках хозяйства.

Административные жалобы (в отличие от судебных или бытовых) имеют сложную внутреннюю структуру и бывают четырёх видов (см. рис. 2):

— *жалобы-сигналы* — являются наиболее сильной формой выражения недовольства состоянием дел; с такими жалобами население обращается в вышестоящие органы управления, к депутатам, в СМИ;

⁶ См.: Как Кремль будет реагировать на жалобы в соцсетях. 2018. 23 июля. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/politics/23/07/2018/5b50d1579a7947c62c195e8b>

⁷ См.: Губернаторы ВКонтакте. Будет ли толк от жалоб властям в соцсетях? 2019. 13 ноября. Аргументы и факты. URL: https://aif.ru/politics/russia/gubernatory_vkontakte_budet_li_tolk_ot_zhalob_vlastyam_v_socsetyah

⁸ См.: Составлен рейтинг губернаторов по количеству рабочих поездок в своих регионах. 2019. 27 декабря. Новый день. URL: <https://newdaynews.ru/moskow/680161.html>

⁹ См.: Губернаторы российских регионов стали активнее пользоваться аккаунтами в соцсетях. 2018. 25 декабря. ТАСС. URL: <https://tass.ru/obschestvo/5951947>

¹⁰ См.: МВД поменяло регламент для рассмотрения жалоб предпринимателей. 2019. 19 ноября. ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/7149943>

¹¹ См.: Центры управления регионами и портал обратной связи с населением. URL: <https://www.comnews.ru/reviews/novyi-center-upravleniya>

- *жалобы-обращения* — с ними обращаются непосредственно в те организации, которые отвечают за решение данной проблемы;
- *латентные жалобы* — представляют собой выражение недовольства, высказываемое только в тех случаях, когда об этом специально спрашивают и обнаруживают проблемы, с наличием которых население вынужденно смирилось, но после обнародования результатов опросов общественного мнения они превращаются в жалобы-сигналы;
- *локальные протесты* — возникают после безуспешной подачи жалоб в разного рода инстанции, однако на самой акции, как правило, вновь подаётся обращение к вышестоящему органу власти (министрам, премьер-министру, президенту), что, по сути, делает их неформализованной частью института жалоб.

Экономика находится в состоянии стабильного функционирования, если основу административных жалоб составляют жалобы-обращения. Увеличение доли латентных жалоб и жалоб-сигналов означает ухудшение экономического положения.

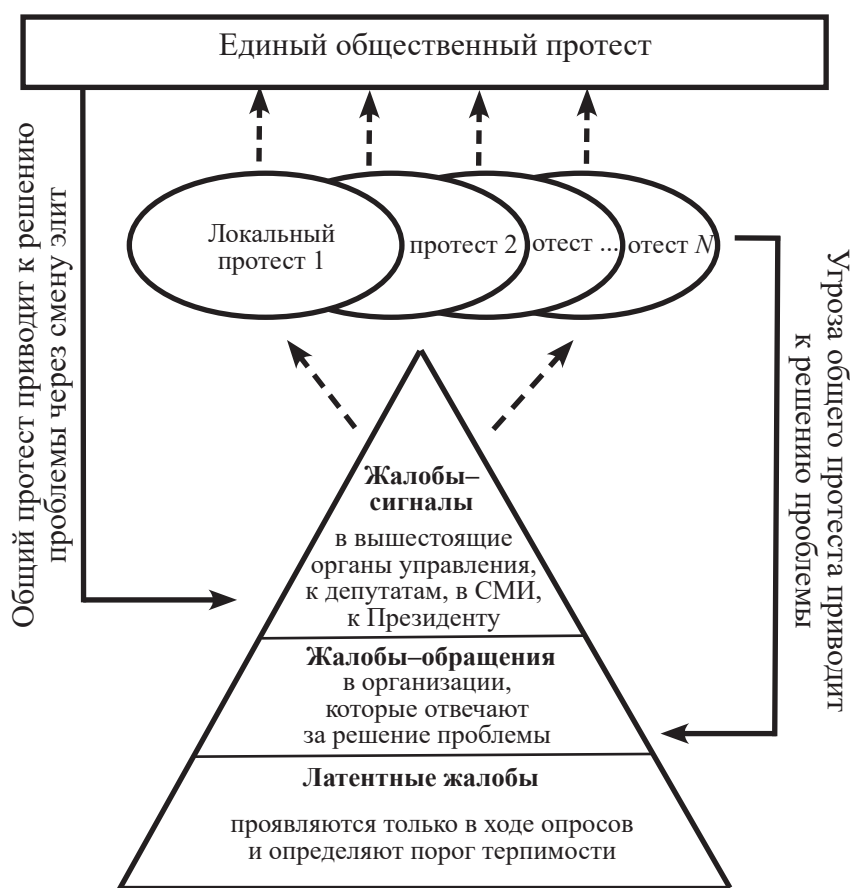


Рис. 2. Институциональный механизм принятия решений по жалобам

Институт жалоб как механизм обратной связи имеет свои специфические особенности. Первая из них заключается в следующем: реакция властей на жалобы происходит с существенным лагом, поэтому кажется, что этот механизм не только неэффективный, но и просто неработающий. Однако неудовлетворённые жалобы-обращения пополняют «резервуар» латентных жалоб, который имеет ментальные пределы, а после их достижения выплёскиваются как жалобы-сигналы высшему руководству страны. Значительный объём таких сигналов часто приводит к изменению политики в той или иной сфере.

Пример из текущей практики: новая жилищная политика была сформирована в связи с потоком жалоб социально-служебных слоёв («бюджетников») на полную невозможность приобрести жильё. Именно это привело к изменению жилищной модели, дрейфующей в настоящее время от «чисто» рыночной к формам государственной поддержки через льготную ипотеку, а также при разработке концепции «стандартного жилья» для государственных механизмов его поддержки в новых формах социального и служебного жилья.

Вторая особенность: растущий поток жалоб не всегда свидетельствует об ухудшении положения; иногда это означает, что нерешённым вопросом начали заниматься. В такой ситуации латентные жалобы переходят в активную фазу жалоб-обращений, демонстрируя надежду населения на решение накопившихся проблем, о которых ранее говорить считалось уже бесполезным. В новосибирском эксперименте по внедрению частных компаний в ЖКХ произошло именно это: новые компании были «завалены» жалобами на проблемы, накопившиеся практически за весь советский период [Бессонова, Кирдина, О'Салливан 1996].

Третья особенность жалоб: оценка региональных властей вышестоящим уровнем по объёму жалоб побуждает к блокировке любых недовольств, особенно в публичной форме, что загоняет «болезнь» внутрь социального организма. Кроме того, нереализованные жалобы-обращения с регионального уровня всё равно перетекают на федеральный в форме острых жалоб-сигналов. Например, опросы населения в 2010 г. показали, что почти 90% недовольны ценой и качеством услуг ЖКХ [Кульпина, Прудник 2010: 166], а в 2016 г., по данным Уполномоченного по правам человека, каждая четвёртая жалоба на федеральном уровне связана с ЖКХ¹².

Теория А. Хиршмана приводит нас к трём принципиальным следствиям, относящимся к российской практике. Прежде всего, она снимает проклятье с «культуры жалобничества» в российской ментальности [Muravyeva 2014], доказывая, что жалобы являются объективным и эффективным механизмом обратной связи в условиях *верности* (*loyalty* по Хиршману) — служебного труда в экономике раздатка при отсутствии возможности использования опции *выхода*.

Вторым следствием этой теории является возможность оценки современной российской ситуации, в которой уже разрешён *выход*, но продолжают работать жалобы. Интегральный показатель по объёму вывода капиталов за рубеж и «утечки мозгов», с одной стороны, а с другой — жалобы на разные стороны повседневного быта и условий труда в совокупности отражают качество государственного управления.

И наконец, третье следствие состоит в том, что расширяется понятие «жалоба»: к административной жалобе добавляются формы протеста в виде одиночных пикетов и массовых публичных выступлений. Это уже гражданская жалоба, влияющая на власть гораздо эффективнее, чем любая административная жалоба (см. рис. 2). Так, по оценке политолога Е. Шульман, радикальное изменение законопроекта Госдумы о контрсанкциях в 2018 г. произошло именно из-за активной подачи жалоб в разных публичных формах представителями некоммерческих организаций, специалистами и отдельными гражданами¹³. В 2019 г. власти Забайкальского края из-за протестов отказались от строительства мусорного полигона около Читы¹⁴. А посёлок Шиес из-за регулярных массовых протестов исключили из списка

¹² См.: Москалькова: каждая четвёртая жалоба на нарушение жилищных прав в 2016 г. связана с ЖКХ. 2017. 25 июля. ТАСС. URL: <http://tass.ru/obschestvo/4439432>

¹³ Шульман Е. 2018. 15 мая. Программа «Статус». *Эхо Москвы*. URL: <https://echo.msk.ru/programs/status/2202084-echo/>

¹⁴ См. Власти Забайкальского края из-за протестов отказались от строительства мусорного полигона около Читы. 2019. 22 сентября. *Эхо Москвы*. URL: <https://echo.msk.ru/news/2506031-echo.html>

мест по вывозу московского мусора¹⁵. В 2020 г. в период пандемии жалобы-сигналы в адрес Президента и правительства активно стали посылаться через Интернет, что привело к публичному освещению проблем в здравоохранении и образовании.

Таким образом, на протяжении всего исторического развития институт жалоб в России был встро-ен в механизм принятия решений и существенно влиял на формирование институциональной среды. В современной экономике нерыночный сигнал обратной связи в форме института жалоб продолжает активно использоваться, поскольку государственный сектор, бюджетная сфера и пенсионный сегмент общества составляют существенную долю экономики, а проблемы размещения хозяйственных и стро-ительных объектов, вызывающие коллективные жалобы и протесты, находятся в ведении органов го-сударственной власти.

В западных странах институт гражданских жалоб дополняет регулярные выборные процессы в рамках демократического порядка открытого доступа. В порядке ограниченного доступа, который существует до сих пор в России, это фактически единственный официальный канал предъявления проблем на-селения. Институт жалоб — важнейший регуляторный механизм социально-экономической и полити-ческой жизни в России, имеющий длительный исторический контекст и многоуровневую структуру, вершиной которой является протест. Накопление не отвеченных жалоб приводит к увеличению про-тестного потенциала, в связи с чем власть расширяет и углубляет механизм обратной связи с помощью социальных сетей и цифровых платформ (например, порталы «Госуслуги» и «Обратная связь с населе-нием»). Локальные протесты по социально-экономическим проблемам, по сути, являются верхушкой «айсберга» института жалоб, и ещё предстоит оценить характер влияния всех видов выражения обще-ственного недовольства на принятие решений в современной модели управления.

Литература

- Анисимов Е. В. 1997. *Государственные преобразования и самодержавие Петра Великого*. СПб.: Дми-трий Буланин.
- Бабинцев В. П., Шаповал Ж. А. 2018. Публичные коммуникации власти и общества в регионе: про-блемы и возможности конструктивных изменений. *Власть*. 4: 7–15. DOI: 10.31171/vlast.v26i4.5756
- Бессонова О. Э. 2006. *Раздаточная экономика России. Эволюция через трансформации*. М.: РОССПЭН.
- Бессонова О. Э., Кирдина С. Г., О’Салливан Р. 1996. *Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России: Демонстрационные проекты в жилищном хозяйстве*. Новосибирск: Изд-во НГУ.
- Владимирский-Буданов М. Ф. 1995. *Обзор истории русского права*. Ростов-на-Дону: Феникс.
- Володин А. Ю. 2004. Жалобы рабочих в конце XIX – начале XX в.: механизм функционирования соци-альной информации. В сб.: *Роль информации в формировании и развитии социума в историческом прошлом*. М.: ИВИ РАН; 240–252.
- Высоцкий Д. А. 1988. *Общественно-политические взгляды помещного дворянства и внутреннее раз-витие русского государства XVII в.* Автореф. на соиск. учен. степ. к. и. н. Ленинград.

¹⁵ См.: Шиес исключили из списка мест, куда планируется вывозить московский мусор. 2019. 16 декабря. ZNAK. URL: https://www.znak.com/2019-12-16/vlasti_moskvy_opredelili_regiony_kuda_budet_vyvozitsya_bolshaya_chast_stolichnogo_musora

- Дитятин И. И. 1895. *Роль челобитных и земских соборов в управлении московского государства. Статьи по истории русского права*. СПб.: Русская мысль.
- Казакевич Н. Н., Калитиевская А. В. (сост.) 1980. *О работе с письмами трудящихся. Сборник документальных материалов*. М.: Юридическая литература.
- Ключевский В. О. 1989. Сочинения: В 9 т. Т. 3: *Курс русской истории. Ч. 3*. М.: Мысль.
- Корнай Я. 1990. *Дефицит*. М.: Наука.
- Котошихин Г. П. 1884. *О России в царствование Алексея Михайловича*. СПб.: Издание Археографической комиссии. URL: <http://www.rummuseum.info/node/5090>
- Кульпина К. П., Прудник А. В. 2010. Обращения граждан как паллиатив гражданского участия в самоуправлении и социальной политике. *Вестник института социологии*. 1: 154–178. URL: https://www.isras.ru/index.php?page_id=2624&jn=vestnik&jn=vestnik&jid=63
- Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. 2011. *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества*. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Павлов-Сильванский Н. П. 1988. *Феодализм в России*. М.: Наука.
- Соловьев С. М. 1989. *История России с древнейших времён*. Сочинения: В 18 т. 4 (7). М.: Мысль.
- Туган-Барановский М. И. 1997. *Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке*. М.: Наука.
- Хиршман А. О. 2009. *Выход, голос и верность. Реакция на упадок фирм, организаций и государств*. М.: Новое издательство.
- Штейнберг И. Е. 1996. Крестьянство и власть: тенденции трансформации. Исследование власти в постсоветском селе. В сб.: *Куда идёт Россия. Социальная трансформация постсоветского пространства*. М.: Аспект-Пресс; 465–473. URL: ecsocman.hse.ru/data/787/693/1219/074.shteinberg.pdf
- Muravyeva M. 2014. The Culture of Complaint: Approaches to Complaining in Russian. An Overview. *Laboratorium*. 6 (3): 93–104. URL: <http://www.soclabo.org/index.php/laboratorium/article/view/471>

NEW TEXTS

Olga Bessonova

Transformation of the Institution of Administrative Complaints in Civilian Uniforms

BESSONOVA, Olga —
Doctor of Social Sciences,
Leading Researcher, the
Institute of Economics and
Organization of Industrial
Production Siberian Branch
(SB) RAS. Address:
17 Akademika Lavrentieva
Ave., Novosibirsk, 630090,
Russian Federation.

Email: beol@ngs.ru

Abstract

On the basis of the integration of A. Hirschman's "voice—exit" theory and the author's theory of the distribution economy, the universal nature of the institution of complaints as a mechanism for generating new social practices is substantiated, and an analysis of civil complaints is carried out. In restricted access orders, complaints are an attribute of administrative management, while in open access orders, the civil complaints employed are not only received by the authorities but are also presented in public forms. In contrast to the widespread understanding of complaints as a socio-psychological phenomenon, this article reveals the mechanism of their active influence on the formation of the institutional environment throughout its historical development, which explains the revival of this institution as a feedback signal in

new digital and communicative forms in the modern Russian economy. To solve this task, we used a methodology of analyzing institutional changes as "a path dependent on the previous development," which traces the formation and development of the basic institution of complaints at three stages of the evolution of the distribution economy in Russia, as well as the institution's acquisition of a modern state on the basis of new platforms and authorized public events. As a result, there has been a gradual transition to civil forms of complaints, which include different types of public activity to present unresolved problems. It is established that local protests on socio-economic issues, in fact, are an unformalized part of the institution of complaints and actively influence decision-making in the modern management model.

Keywords: institutional changes; transformation; civil complaint; institution of complaint; open access order; democratic feedback mechanism.

Acknowledgements

The study was carried out within the framework of the Basic Project of the Institute of Economics and Industrial Production Organization (IEOPP) of the SB RAS "Actors, drivers, consequences of social changes in modern society: theory and Empirics" 5.2.1.3 (0260-2021-0001).

References

- Anisimov E. V. (1997) *Gosudarstvennye preobrazovaniya i samodержavie Petra Velikogo* [State Transformations and Autocracy of Peter the Great], St. Petersburg: Dmitriy Bulanin Press (in Russian).
- Babintsev V. P., Shapoval Zh. A. (2018) *Publichnye kommunikatsii vlasti i obshchestva v regione: problemy i vozmozhnosti konstruktivnykh izmeneniy* [Public Communications of Power and Society in the Region: Problems and Opportunities for Constructive Change]. *Vlast'*, no 4, pp. 7–15. DOI: [10.31171/vlast.v26i4.5756](https://doi.org/10.31171/vlast.v26i4.5756) (in Russian).

- Bessonova O. (2006) *Razdatochnaya ekonomika Rossii: evolyutsiya cherez transformatsii* [The Razdatok Russia Economy: Evolution through Transformation], Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Bessonova O., Kirdina S., O'Sullivan R. (1996) *Rynochnyi eksperiment v razdatochnoy ekonomike Rossii: Demonstratsionnye proekty v zhilishchnom khozyaistve* [Market Experiment in the Russian Distribution Economy: Demonstration Projects in the Housing Sector], Novosibirsk: NSU (in Russian).
- Dityatin I. I. (1895) *Rol' chelobitnykh i zemskikh soborov v upravlenii moskovskogo gosudarstva. Stat'i po istorii russkogo prava* [The Role of Petitions and Zemsky Councils in the Management of the Moscow State. Articles on the History of Russian Law], St. Petersburg: Russkaya mysl' (in Russian).
- Hirschman A. (2009) *Vykhod, golos i vernost': Reaktsiya na upadok firm, organizatsii i gosudarstv* [Exit, Voice, and Loyalty Responses to Decline in Firms, Organizations, and State], Moscow: Novoe Izdatel'stvo (in Russian).
- Kazakevich N. N., Kalitievskaya A. V. (eds) (1980) *Orabotespis'mami trudyashchihsya. Sbornik dokumental'nykh materialov* [About Work with Letters of Working People. Collection of documentary materials], Moscow: Yuridicheskaya literature (in Russian).
- Klyuchevskiy V. O. (1984) *Kurs russkoy istorii. Sochineniya* [Course of Russian History. Works], 9 vols., vol. 3, Moscow: Mysl' (in Russian).
- Kornai Ja. (1990) *Defitsit* [Economics of Shortage], Moscow: Nauka (in Russian).
- Kotoshikhin G. (1884) *O Rossii v tsarstvovanie Aleksey Mikhailovicha* [On Russia during the Reign of Alexey Mikhailovich], St. Petersburg: Izdanie Arheograficheskoy Komissii. Available at: <http://www.rum-museum.info/node/5090> (accessed 23 November 2020) (in Russian).
- Kul'pina K. P., Prudnik A. V. (2010) Obrashcheniya grazhdan kak palliativ grazhdanskogo uchastiya v samoupravlenii i social'noj politike [Citizens' Appeals as a Palliative of Civic Participation in Self-Government and Social Policy]. *Vestnik instituta sotziologii = Bulletin of the Institute of Sociology*, no 1, pp. 154–178. Available at: http://www.vestnik.isras.ru/files/File/vestnik_is_2010_1.pdf (accessed 23 November 2020) (in Russian).
- Muravyeva M. (2014) The Culture of Complaint: Approaches to Complaining in Russian. An Overview. *Laboratorium*, vol. 6, no 3, pp. 93–104. Available at: <http://www.soclabo.org/index.php/laboratorium/article/view/471> (accessed 23 November 2020).
- North D., Wallis J., Weingast B. (2011) *Nasilie i sotsial'nye poryadki. Kontseptual'nye ramki dlya interpretatsii pis'mennoi istorii chelovechestva* [Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History], Moscow: Gaidar Institute (in Russian).
- Pavlov-Sil'vanskii N. P. (1988) *Feodalizm v Rossii* [Feudalism in Russia], Moscow: Nauka (in Russian).
- Shteyjnberg I. E. (1996) *Krest'yanstvo i vlast': tendentsii transformatsii. Issledovanie vlasti v postsovetskom sele* [Peasantry and Power: Trends in the Transformation of Power Research in the Post-Soviet Village]. *Kuda idet Rossiya. Sotsial'naya transformatsiya postsovetskogo prostranstva* [Where is Russia Going? Social Transformation of the Post-Soviet Space], Moscow: Aspekt-Press, pp. 465–473. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/data/787/693/1219/074.SHTEINBERG.pdf> (accessed 23 November 2020) (in Russian).

Soloviev S. (1989) *Istoriya Rossii s drevneishikh vremen. Sochineniya* [History of Russia since Ancient Times. Works], 18 vols., book 4, vol. 7, Moscow: Mysl' (in Russian).

Tugan-Baranovsky M. (1997) *Russkaya fabrika v proshlom i nastoyashchem. Istoricheskoe razvitie russkoy fabрики v XIX veke* [Russian Factory in the Past and Present. Historical Development of the Russian Factory in the XIX Century], Moscow: Nauka (in Russian).

Vladimirsky-Budanov M. F. (1995) *Obzor istorii russkogo prava* [Overview of the History of Russian Law], Rostov-on-Don: Feniks (in Russian).

Volodin A. Yu. (2004) Complaints of Workers in the Late XIX — Early XX Century: The Mechanism of the Functioning of Social Information. *Rol' informatsii v formirovanii i razvitii sotsiuma v istoricheskom proshlom* [The Role of Information in the Formation and Development of Society in the Historical Past], Moscow: Institute of World History of the Russian Academy of Sciences, pp. 240–252 (in Russian).

Vysotskiy D. A. (1988) *Obshchestvenno-politicheskie vzglyady pomestnogo dvoryanstva i vnutrennee razvitie russkogo gosudarstva XVII v.* [The Socio-Political Views of the Local Nobility and the Internal Development of the Russian State of the 17th Century]. Diss. cand. of History Sciences, Leningrad (in Russian).

Received: November 24, 2020

Citation: Bessonova O. (2021) Transformatsiya instituta administrativnykh zhalob v grazhdanskіe formy [Transformation of the Institution of Administrative Complaints in Civilian Uniforms], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 2, pp.11–25. doi: [10.17323/1726-3247-2021-2-11-25](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-2-11-25) (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Мариана Мацукато

Предпринимательское государство: развеем мифы о государстве и частном секторе



МАЦУКАТО Мариана — профессор, заведующая кафедрой по экономике инноваций и общественной ценности, директор Института инноваций и общественных целей в Университетском колледже Лондона. Адрес: Великобритания, WC1B 5BP, Лондон, ул. Монтагю, д. 11.

Email: m.mazzucato@ucl.ac.uk

В книге «Предпринимательское государство» Мариана Мацукато развеивает мифы о том, что Государство якобы не может выбирать победителей и, вообще, оно слишком неуклюже, скованно бюрократией и не способно принимать на себя предпринимательские риски. Роль Государства не ограничивается вмешательством в макроэкономику как «рыночного регулятора» или пассивного спонсора государственных исследований и разработок. Государство предстаёт как предприниматель, готовый рисковать и формирующий рынок. Выполненный в книге анализ продолжает традиции не только Дж. М. Кейнса, но и Й. Шумпетера. Доказательства Мацукато выходят далеко за пределы анализа той роли, которую играло Государство в странах, совершивших недавно серьёзный рывок (Япония в 1980-х гг. или Южная Корея в 1990-х). В центре внимания книги — госсектор США, богатейшей страны мира и активного сторонника «свободного рынка», и роль, которую играют его агентства в рискованных инвестициях, связанных с Интернетом, в финансировании почти всех ключевых элементов, стоящих за «звездами» информационной революции.

Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу книги «От кризисной идеологии к разделению инновационного труда» («From Crisis Ideology to the Division of Innovative Labour»). В ней автор раскрывает идею предпринимательского Государства, которому необходимо направлять рискованные инвестиции в экономику в условиях неопределённости. Автор обращается к примерам из прошлого — роли Государства в создании Силиконовой долины, а также рассматривает возможный пример из будущего — роль Государства в «зелёной революции».

Ключевые слова: государство; предпринимательство; инновации; риск; экономический рост

Глава 1. От кризисной идеологии к разделению инновационного труда

Правительства всегда действовали довольно грязно, выбирая победителей. А будут — ещё хуже, ибо легионы предпринимателей и изобретателей обмениваются в Интернете дизайнерскими идеями, дома превращают их в продукты, а затем, напрямик из гаража, выводят их на глобальный рынок. Когда бушует революция, правительствам следует держаться основ: обеспечивать хорошие школы для квалифицированной рабочей

Перев. с англ. и науч.
ред. Марии Добряковой

силы, задавать ясные правила и подходящую игровую площадку
для предприятий всех видов. Прочее оставьте революционерам.
[Economist 2012]

Источник: Мацукато М.
(готовится к изданию)
*Предпринимательское
государство: развеем
мифы о государстве и
частном секторе*. М.:
Изд. дом ВШЭ.

Перев. с англ.:
Mazzucato M. 2013.
*The Entrepreneurial
State: Debunking Public
vs Private Sector Myths*.
London: Anthem Press.

По всему миру раздаются призывы ограничить вмешательство Государства, дабы ускорить восстановление после кризиса. Подразумевается, что, отодвинув Государство на задний план, мы высвободим силу предпринимательства и инноваций частного сектора. Средства массовой информации, бизнес и либертарианского (*libertarian*) толка политики опираются на это удобное противопоставление и верят в дихотомию: с одной стороны, динамичный, инновационный, конкурентоспособный «революционный» частный сектор, а с другой — медлительный, скованный бюрократией, инерционный, докучливый государственный сектор. Эта мысль повторяется так часто, что зачастую воспринимается как истина на уровне «здравого смысла»; многих она даже заставила поверить, что финансовый кризис 2007 г., вскоре вылившийся в полномасштабный экономический кризис, был порождён долгами госсектора, а вовсе не своей истинной причиной.

Причём язык убеждения использовался мощный. В марте 2011 г. премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон пообещал разобраться с «врагами предпринимательства» (*enemies of enterprise*), которых он назвал «бюрократами в государственных департаментах» [Wheeler 2011]. Подобная риторика соответствует более общей линии Большого общества (*the Big Society*), проводимой британским правительством: ответственность за оказание общественных услуг смещается от Государства к индивидам, действующим либо самостоятельно, либо совместно и опосредованно при помощи третьего сектора; обоснование данной позиции таково: подобная «свобода» от государственного влияния будет стимулировать рост названных услуг. Используемые термины, такие как «свободные» школы (*“free” schools*) (аналог чартерных школ в США), подразумевают, что, освободившись от тяжёлой длани Государства, школы станут более привлекательны для учащихся и будут работать более эффективно.

Доля общественных услуг, передаваемых «на аутсорсинг» в частный сектор, растёт по всему миру под аккомпанемент именно этого аргумента — «повышение эффективности». Однако должной оценки того, какова реальная экономия от такого аутсорсинга (особенно если принимать во внимание отсутствие контроля качества и возникающие абсурдные расходы), почти никогда не проводится. Взять не такой уж давний скандал с обеспечением безопасности во время Олимпийских игр в Лондоне в 2012 г.: услугу передали внешнему подрядчику — некоей компании G4S, которая в силу полной своей в некомпетентности не справилась с задачей, в результате чего обеспечивать безопасность во время Олимпиады призвали британскую армию. Менеджерам той компании сделали реприманд, сама же компания до сих пор получает прибыль, а аутсорсинг не теряет популярности. Есть и примеры противостояния аутсорсингу: например, BBC, подбирая исполнителя для разработки интернет-платформы для трансляций (iPlayer), искала его среди своих подразделений, и это означает, что BBC сумела остаться динамичной инновационной организацией, по-прежнему привлекающей

лучшие таланты и удерживающей значительную долю радио- и телерынка, о которой государственные вещательные корпорации в других странах могут только мечтать.

В бизнес-прессе очень распространён образ Государства как «врага предпринимательства». Например, журнал «Economist» частенько называет правительство «гоббсовским Левиафаном», которому следует держаться задних рядов [Economist 2011]. Рассуждая об условиях для экономического роста, авторы таких статей призывают не искать более активных мер, а сосредоточиться на создании более свободных рынков и правильных условий, в которых будут расцветут новые идеи [Economist 2012]. В свежем специальном выпуске, посвящённом зелёной революции, журнал совершенно недвусмысленно заявил (см. эпиграф к данной главе): правительству следует «держаться основ» — например, финансировать образование и научные исследования, тогда как остальное следует предоставить «революционерам», то есть бизнесу. Однако, как мы покажем в главах 4–8, подобный революционный дух бывает непросто отыскать в частном секторе, и Государству приходится брать на себя самый большой риск и вступать в самые неопределённые области.

В минуты, когда они не лоббируют Государство в расчёте на какие-либо специфические типы поддержки, сложившиеся лобби в бизнес-сообществе — в сферах совершенно различных, от вооружения до медицины или нефти, — давно призывают к свободе от длинной руки Государства, в которой им видится ограничение, не позволяющее им преуспевать, навязывая права работников, налоги и регулирование. Консервативный Институт Адама Смита утверждает, что количество регуляторов в Великобритании необходимо сократить, чтобы британская экономика могла пережить «взрывной рост инноваций» [Ambler, Boyfield 2010: 4]. В США сторонники «Движения чаепития» объединились в стремлении ограничить государственный бюджет и поддержать свободный рынок. Крупные фармацевтические компании, которые, как мы увидим в главе 3, оказываются среди крупнейших бенефициаров исследований на государственные деньги, постоянно требуют меньшего регулирования и меньшего «вмешательства» в то, что они считают очень инновационной отраслью.

А меж тем в Евроне

В Евроне тем временем утверждается, что все беды «периферийных» стран Евросоюза, таких как Португалия и Италия, проистекают от «расточительного» госсектора. Причем совершенно игнорируются данные о том, что эти страны как раз отличаются ситуацией стагнации в государственном секторе, не совершившем тех видов стратегических инвестиций, которые более успешные страны «ядра», такие как Германия, делали на протяжении десятилетий [Mazzucato 2012b].

Сила идеологии настолько велика, что историю легко сфабриковать. Примечательной особенностью финансового кризиса, начавшегося в 2007 г., было то, что, хотя он совершенно явно был вызван чрезмерным частным долгом (в основном на рынке недвижимости США), многие впоследствии поверили, что главным виновником был государственный долг. Это правда, и долг госсектора серьёзно вырос [Alessandri, Haldane 2009] в результате государственной помощи банкам, оказавшимся в трудной ситуации, и в результате сокращения налоговых поступлений, сопровождавшего рецессию во многих странах. Однако едва ли можно утверждать, что финансовый кризис или выросший из него экономический кризис был порождён государственным долгом. Ключевой вопрос здесь не в величине расходов госсектора, а в том, что это были за расходы. В самом деле, одна из причин, почему темпы роста Италии в последние 15 лет столь незначительны, вовсе не в том, что она тратила слишком много, а в том, что она не тратила достаточно в таких сферах, как образование, развитие человеческого капитала, научные исследования и разработки. Так что даже с относительно скромным докризисным дефицитом (на уровне примерно 4%) соотношение «долг : ВВП» здесь продолжало расти, ибо темпы роста знаменателя в этой пропорции оставались близки к нулю.

Конечно, есть страны с низкими темпами роста и большим государственным долгом, и вопрос о том, что из них первично, порождает жаркие споры. Недавние дебаты по поводу работы Кармен Райнхарт и Кеннета Рогоффа показывают, сколь силен накал страстей [Reinhart, Rogoff 2010]. Но более всего поражает даже не то, что эта статистическая работа (опубликованная в одном из ведущих экономических журналов — во всяком случае, «American Economic Review» считается таковым) была выполнена некорректно (и безответственно), но то, как быстро люди поверили главному выводу: долг, превышающий 90% ВВП, непременно затормозит экономический рост. И этот вывод стал новой догмой: бережливость (и её будет достаточно) непременно вернёт экономический рост. Однако есть немало стран, в которых долг больше указанного значения, а рост при этом стабилен (например, Канада, Новая Зеландия и Австралия, хотя авторы упомянутой статьи их не замечают). Есть и ещё более очевидное наблюдение: важен, конечно же, не совокупный объём государственного сектора, а статьи его расходов. Затраты на пустой бесконечный документооборот или «откаты» — совсем не то же самое, что на систему здравоохранения с целью сделать её более функциональной и эффективной, или на первоклассное образование, или на прорывные исследования, которые будут способствовать развитию человеческого капитала и появлению новых технологий в будущем. Да, переменные, которые, по оценкам экономистов, важны для обеспечения роста, такие как образование, исследования и разработки, стоят дорого. И не стоит удивляться тому, что самые слабые страны Европы с высоким соотношением госдолга к ВВП тратят на них очень мало (чем в конечном счёте вредят знаменателю этой пропорции). Однако навязываемые им рекомендации держаться линии бережливости лишь усугубят проблему.

Здесь мы наблюдаем самосбывающееся пророчество: чем больше мы стараемся заглушить роль Государства в экономике, тем меньше мы способны улучшить его работу и сделать его релевантным игроком, а значит, тем меньше оно способно привлекать лучшие таланты. Считать ли простым совпадением то, что Министерство энергетики США, которое расходует на исследования и разработки больше всех в американском правительстве и характеризуется одним из самых крупных бюджетов (в расчёте на душу населения) на энергетические исследования среди стран — участниц Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), смог заполучить к себе на руководящий пост физика — нобелевского лауреата? И считать ли совпадением то, что страны с менее амбициозными планами в отношении государственных организаций чаще оказываются поражены вирусом найма по знакомству и низким уровнем экспертизы в министерствах? Конечно, проблема тут не просто в экспертизе, а в самой способности привлекать экспертов, которая служит индикатором значимости, приписываемой государственным структурам в той или иной стране.

Государство выбирает победителей — или Лузеры выбирают государство

Нам постоянно внушают, что Государство должно играть ограниченную роль в экономике в силу своей неспособности выбирать победителей, кто бы ни выступал в роли этих последних — новые технологии, секторы экономики или конкретные фирмы. При этом упускается из виду одна деталь: во многих случаях, когда Государство «не справилось» («провалилось»), оно старалось совершить нечто гораздо более сложное, чем то, что обычно делают частные компании, — либо продлить период славы для зрелой отрасли (например, сверхзвуковой «Конкорд» или американской сверхзвуковой транспортный самолёт), либо активно пытаться запустить новый технологический сектор (случай Интернета, IT-революции).

Необходимость действовать в столь сложных условиях многократно повышает вероятность провала. Тем не менее, постоянно критикуя способность Государства выступать для общества эффективно и инновационно, мы не только слишком легко принимаемся винить его за какие-нибудь неудачи, но и не разработали точных инструментов, необходимых для справедливой оценки его инвестиций. Государственный венчурный капитал, например, существенно отличается от частного венчурного капитала.

Первый готов инвестировать в гораздо более рискованные области, проявляя при этом больше терпения и ожидая меньшей отдачи в будущем. Это по определению более сложная ситуация. Однако отдачу от государственного венчурного капитала сравнивают с отдачей от частного венчурного капитала без учёта этих различий.

Странным образом, неспособность Государства заявить о своей позиции, объяснить, какую роль оно играет в выявлении победителей (начиная с Интернета и заканчивая компаниями типа Apple), делает его ещё более уязвимым для критики в случае периодических неудач (взять, к примеру, проект сверхзвукового транспорта). Или, что ещё хуже, Государство реагирует на критику, становясь более робким и неуверенным, легко попадая в сети различных лобби, преследующих государственные ресурсы ради частной наживы, или на удочку аналитиков, попугайски тарабаниющих «мифы» об истоках экономической динамики.

В конце 1970-х гг. налоги на доходы от капитала были существенно снижены под давлением лобби американских венчурных капиталистов [Lazonick 2009: 73]. Лоббисты внушили правительству, что именно венчурные капиталисты финансировали развитие Интернета и стояли у истоков полупроводниковой промышленности; без венчурных капиталистов этих инноваций попросту не случилось бы. Так что те же самые акторы, которые запустили волну масштабных государственных инвестиций в будущую революцию доткомов, успешно убедили правительство снизить для них налоги. И получалось, что карманы государства, остро необходимые для финансирования инноваций, выворачивались как раз теми, кто достиг успеха благодаря Государству.

Более того, будучи не уверенным в своей роли, Государство легко попадает в ловушку мифов, рассказывающих о происхождении инноваций и предпринимательства. Крупные фармацевтические компании зависят от финансируемых государством исследований и разработок и стараются убедить правительство, что они задавлены регулированием и бюрократией. Во многих странах ассоциации малого бизнеса уверили свои правительства, что они недополучают финансирование. При этом во многих странах у них поддержка больше, чем полиция, а рабочих мест или инноваций, которые оправдывали бы такую поддержку, они взамен не предлагают [Storey 2006; Hughes 2008]. Если бы Государство лучше понимало, что его собственные инвестиции привели к появлению самых успешных новых компаний, таких как Google, Apple или Compaq, оно, возможно, смогло бы выстроить более серьёзную защиту против подобных аргументов.

Однако у Государства нет хорошего отдела маркетинга и отдела по связям с общественностью. Представьте, насколько проще была бы битва Барака Обамы за американскую национальную систему здравоохранения, если бы население США понимало, какую важную роль сыграло правительство США в финансировании разработок самых инновационных лекарственных препаратов (см. подробнее главу 3). Нет, это не «пропаганда»; это просто повышение информированности об истории развития технологий. В сфере здравоохранения Государство не *вмешивалось*, но создавало и развивало инновации. А рассказывают при этом — и, к несчастью, многие таким рассказам верят — о том, как инновационные крупные фармацевтические компании и как назойливо им надоедает Государство. Правильно изложить эту (непростую) историю будет важно по целому ряду причин. Отрасль оправдывает высокие цены на лекарства — финансировалась их разработка в своё время Государством или нет — связанными с ними «высокими расходами на исследования и разработки». Раскрытие правды не только поможет лучше выстроить государственную политику, но и улучшит работу «рыночной» системы.

Подчёркивая предпринимательскую роль Государства, я, конечно же, не имею в виду, что частному сектору следует отказать в наличии предпринимательской активности. Частный сектор — это в том числе и молодые компании, обеспечивающие динамичное развитие новых отраслей (например, Google),

и венчурный капитал как важный источник частного финансирования. Главная проблема в том, что все только и говорят о частном предпринимательстве, и это *единственная* история, которую обычно рассказывают, а государственное предпринимательство, как правило, не упоминается. Возникновение Силиконовой долины и индустрии биотехнологий обычно связывают с гениями, стоящими за маленькими высокотехнологичными компаниями вроде Facebook, или с множеством крошечных биотехнологических компаний в Бостоне (США) или Кембридже (Великобритания). Отставание Европы от США часто списывают на счёт более слабого рынка венчурного капитала. Примеры из жизни названных высокотехнологичных секторов в США часто используются, чтобы показать, почему нам нужно меньше Государства и больше рынка. Если сравнить баланс в пользу рынка, это позволит Европе породить свою компанию Google. Но многие ли знают о том, что алгоритм, который привёл Google к успеху, был разработан на средства гранта Национального научного фонда США (National Science Foundation) [Battelle 2005]? Или что молекулярные антитела, заложившие основу для развития биотехнологий ещё до того, как в сектор пришёл венчурный капитал, были открыты в лабораториях государственного Совета по медицинским исследованиям (Medical Research Council — MRC) Великобритании? Сколько экспертов отдадут себе отчёт в том, что многие молодые фирмы из числа самых инновационных в США финансировались не *частным* венчурным капиталом, а *государственным* — таким, какой предоставляется в рамках Программы инновационных исследований в малом бизнесе (Small Business Innovation Research Program — SBIR)?

Из приведённых примеров можно извлечь важные уроки. Они заставляют вывести дискуссию за рамки обсуждения роли Государства в стимулировании спроса или беспокойства по поводу «выбора победителей», а вместо этого — приглядеться к сфокусированному, проактивному, *предпринимательскому* Государству, способному брать на себя риск и создавать плотную сеть акторов, которая направляет всё лучшее, что есть в частном секторе, на благо нации в средне- и долгосрочной перспективе. Именно Государство, выступающее как ключевой инвестор и катализатор, подталкивает эту сеть действовать и распространять знания. В экономике знаний Государство может быть не только фасилитатором, но и создателем — и оно активно выступает в этой роли.

Слова о предпринимательском Государстве — это не «новая» промышленная политика, а уже свершившийся факт. Ф. Блок и М. Келлер прекрасно объяснили: отраслевые наказания Государства остаются «скрытыми» прежде всего затем, чтобы не допустить негативных реакций от правых консерваторов [Block, Keller 2011: 95]. Есть множество свидетельств того, что Государство сыграло ключевую роль в истории компьютерной индустрии, Интернета, фармацевтической и биотехнологической промышленности, нанотехнологий и совсем молодого сектора зелёных технологий. Во всех этих случаях Государство осмелилось помыслить, вопреки всем нападкам, о «невозможном» — о создании новых технологических возможностей, о необходимых крупных начальных инвестициях, о том, чтобы позволить децентрализованной сети акторов выполнить рискованное исследование, и о том, чтобы затем не сдерживать динамичный процесс развития и коммерциализации.

Провалы рынка и провалы системы: а если заглянуть дальше?

Желая подчеркнуть важную роль Государства, экономисты часто прибегают к рамке рассуждений, известной как «провалы рынка» (*market failure*). Данная логика подразумевает, что «несовершенство» рынков — исключение, а не правило; следовательно, и для Государства найдётся роль (впрочем, не особенно интересная). несовершенства могут возникать по разным причинам: из-за нежелания частных фирм инвестировать в определённые области (например, в фундаментальные исследования), ибо вложение не принесёт достаточной частной отдачи, поскольку результаты станут «общественным благом», открытым для всех других фирм (результаты фундаментальных исследований и разработок как позитивная экстерналия); из-за того, что частные фирмы, устанавливая цены, не закладывают в них

стоимость загрязнения окружающей среды (загрязнение как негативная экстерналия); или из-за того, что в случае определённых инвестиций риск для отдельно взятой фирмы настолько велик, что никто не решится взять его на себя (в результате чего возникают неполные рынки). С учётом перечисленных различных форм провалов рынка примеры ролей, ожидаемых от Государства, должны бы включать финансирование фундаментальных исследований, повышение налогов для компаний, загрязняющих окружающую среду, а также государственное финансирование для инфраструктурных проектов. Такая рамка анализа полезна. Однако она не может объяснить «визионерскую» стратегическую роль, которую играет правительство в такого рода инвестициях. Ведь изобретение Интернета или появление индустрии нанотехнологий произошло не потому, что частный сектор чего-то хотел, но не мог найти ресурсов для инвестиций в свою разработку. То и другое случилось благодаря визионерской роли правительства в каждой из этих областей, глубина которых тогда ещё не открылась частному сектору. Даже после того, как эти новые технологии были внедрены правительством, частный сектор всё ещё сильно опасался инвестировать в них. Правительству пришлось поддерживать даже коммерциализацию Интернета. И прошли годы, прежде чем частные венчурные капиталисты решились начать вкладываться в био- или нанотехнологические компании. В этом и во многих других случаях именно Государство продемонстрировало самый напористый «звериный оптимизм» (*animal spirits*)¹.

Можно привести и множество противоположных примеров, в которых Государство предстанет чрезвычайно далёким от предпринимательских настроений. В конце концов, развитие новых технологий и поддержка новых отраслей — не единственная важная функция Государства. Однако признание тех случаев, когда оно в самом деле выступило в роли предпринимателя, поможет ему более чутко проводить свою политику, а она слишком часто строится на убеждении, будто максимум, на что способно Государство, это исправлять провалы рынка или выступать проводником инноваций для «динамичного» частного сектора. Государство должно лишь «подталкивать» частный сектор в правильном направлении; налоговые субсидии сработают, потому что бизнесу не терпится инвестировать в инновации; необходимо устранить препятствия и ослабить регулирование; малые фирмы — просто в силу своего размера — более гибки, более способны к предпринимательской деятельности, и потому им следует оказывать прямую и косвенную поддержку; ключевая проблема Европы — просто в «коммерциализации»... Все подобные убеждения — мифы. И мифами они являются потому, что ошибочно трактуют источник предпринимательской активности и инноваций. Эти мифы помешали реализуемой политике в области стимулирования различных видов инноваций, которыми частный бизнес не осмелился бы заняться, стать такой эффективной, какой она могла бы быть.

Бугристое поле рисков

Как мы подробно покажем в следующей главе, экономисты — исследователи инноваций, следующие «эволюционной» традиции [Nelson, Winter 1982], утверждают: для того чтобы новые знания и инновации могли распространяться по экономике, необходимы *системы инноваций*, а сами системы инноваций (отраслевые, региональные, национальные) требуют наличия динамичных связей между различными *акторами* (фирмами, финансовыми институтами, исследованиями и системой образования, государственными фондами, посредническими институтами), а также горизонтальных связей *внутри* организаций и институтов [Lundvall 1992; Freeman 1995]. В этой дискуссии, однако, упускается одна деталь: какую именно роль на самом деле играет каждый из участников на этом «бугристом» и комплексном *поле рисков* (*risk landscape*)? Многие ошибочные повороты в нынешней инновационной политике объясняются как раз тем, что акторы оказались неправильно размещены на этом поле (с точки зрения и времени, и пространства). Например, наивно было бы ожидать, что венчурный капитал возглавит начальную и самую рискованную стадию развития любого сектора новой экономики (как, скажем, «чистые» технологии — *clean technology*). В сектор биотехнологий, нанотехнологий, инфор-

¹ В описанном Дж. М. Кейнсом смысле. — *Примеч. перев.*

мационных технологий (Интернет) венчурный капитал вошёл через 15–20 лет *после* того, как самые важные инвестиции были уже сделаны государственными фондами.

Фактически история показывает, что на поле рисков частный бизнес избегает таких областей (внутри секторов в любой момент времени или же на этапе зарождения новых секторов), для которых характерны высокая капиталоемкость и высокие технологические и рыночные риски. Получается, что требуются огромные объёмы государственного финансирования (различного рода), а также государственное стратегическое видение и руководство, чтобы сдвинуть такие области с места. *Государство* стоит за большинством технологических революций и периодов долгосрочного роста, поэтому «предпринимательское Государство» необходимо для того, чтобы принимать на себя риск и формулировать новое видение, а вовсе не для того, чтобы просто исправлять провалы рынка.

Не понимая, какую роль играют различные акторы, Государство легко попадает в лоббистские ловушки, рисуемые его средствами риторическими и идеологическими, но без опоры на доказательную базу. Венчурные капиталисты усердно лоббировали снижение налоговых ставок на доходы от капитала (мы упоминали об этом выше), но не инвестируют в новые технологии исходя из ставки налогообложения; нет, они инвестируют исходя из воспринимаемого (презюмированного) риска, который обычно оказывается снижен предшествующими десятилетиями государственных инвестиций. Без более глубокого понимания того, какие акторы вовлечены в процесс создания и распространения инноваций, мы рискуем позволить симбиотической инновационной системе, в которой в выигрыше оказываются и Государство, и частный сектор, превратиться в паразитическую, когда частный сектор вымывает прибыль из Государства и при этом отказывается, в свою очередь, его финансировать.

Симбиотические и паразитические «экосистемы» инноваций

«Системы» инноваций сегодня принято называть «экосистемами». Это слово то и дело срывается с языка специалистов и политиков, рассуждающих об инновациях. Но как мы можем быть уверены, что рассматриваемая инновационная экосистема действительно ведёт к *симбиотическим* отношениям между государственным и частным секторами, а не к *паразитическим*? Иными словами, рост инвестиций в инновационную экосистему со стороны Государства побудит частный сектор инвестировать меньше и использовать нераспределённые доходы для финансирования краткосрочной прибыли (например, путём таких практик, как «обратный выкуп акций») и, сверх того, в более рискованных областях (таких, как формирование человеческого капитала и исследования и разработки) поддерживать долгосрочный рост?

Обычно такой вопрос формулируют в терминах «вытеснения» (частных инвестиций государственными расходами) (*crowding-out*). Речь идёт о высказанной в экономической теории гипотезе: опасность государственных инвестиций заключается в том, что они используют сбережения, которые частный сектор мог бы употребить для своих инвестиционных планов [Friedman 1978]. Последователи Кейнса возражали против идеи о том, что государственные расходы вытесняют частные инвестиции, подчёркивая, что подобное может произойти только в период полного расходования ресурсов, а такое состояние едва ли вероятно. Тем не менее в настоящей книге предлагается другая точка зрения, а именно: предпринимательское Государство инвестирует в области, в которые частный сектор не стал бы вкладываться, даже если бы у него были ресурсы. И в такого рода рассуждениях упускают из виду истинную роль Государства — смелого визионера, готового пойти на риск. Частные инвестиции ограничиваются обычно не столько недостатком сбережений, сколько недостатком храбрости («звериного оптимизма», если использовать словечко Кейнса) — попросту консерватизмом, свойственным умонастроениям бизнес-среды. И ведь так оно и есть: исследования на уровне отдельных компаний показывают, что стимулом войти в какую-либо отрасль, сектор для них является не прибыльность данного сектора, а ожидаемые

технологические и рыночные возможности [Dosi et al. 1997]. А такие возможности связаны с объёмом государственных инвестиций в соответствующие области.

Но что если потенциально решительный настрой частного сектора не успевает развернуться как раз потому, что пустоту поспешает заполнить государственный сектор? Я полагаю, дело тут не в вытеснении. Скорее, следует говорить о частно-государственных партнёрствах — чаще симбиотических, нежели паразитических. Проблема не в том, что Государство профинансировало слишком много инноваций и тем самым усмирило амбиции частного сектора, а в том, что политики были недостаточно амбициозны, чтобы потребовать: подобного рода поддержка должна стать частью общих усилий, в которых частный сектор тоже делает шаг навстречу риску. Вместо этого крупные научно-исследовательские лаборатории закрывались, доля «исследований» в словосочетании «исследования и разработки» тоже падала, расходы бизнеса на исследования и разработки (Business Expenditure on R & D — BERD) во многих странах сокращались так же, как в Великобритании [Hughes, Mina 2011]. Да, расходы Государства и расходы бизнеса на исследования и разработки должны соотноситься друг с другом (одно будет подталкивать другое), однако важно, чтобы политики были более смелыми, не только соглашаясь «финансировать» секторы, но и требовать от бизнеса большей готовности ставить на карту в этих секторах и больше вкладываться в инновации. Недавнее исследование, проведённое Массачусетским институтом технологий, показывает, что нынешнее отсутствие в США корпоративных лабораторий вроде Bell Labs или Xerox PARC (она готовила технологии для графического интерфейса пользователя, которые впоследствии привели к возникновению операционных систем Apple и Windows), получавших мощную поддержку из бюджетов государственных структур, одна из причин того, что вся инновационная машина США сегодня под угрозой [MIT 2013].

Та же проблема наблюдается в таких отраслях, как фармакология: общий тренд здесь — рост инвестиций государственного сектора в исследования и разработки и сокращение расходов частного сектора. Национальные институты здравоохранения США (National Institutes of Health — NIH) за последнее десятилетие потратили более 300 млрд дол. (30,9 млрд дол. только в 2012 г.) и активно вступили на половину «разработок» из словосочетания «исследования и разработки». Иными словами, берут на себя более существенные расходы на разработку лекарств (например, стоимость проведения клинических испытаний), тогда как частные фармацевтические компании² продолжают сокращать расходы на исследования и разработки, а некоторые и вовсе закрывают свои исследовательские лаборатории [Lazonick, Tulum 2011]. Конечно, совокупные расходы на исследования и разработки могли при этом расти, просто потому что часть, связанная с разработкой, всё более дорожала. Однако такое описание скрывает важнейшую деталь. Одни аналитики оправдывают сокращение расходов на исследования, ссылаясь на низкую продуктивность пары «исследования и разработки» (расходы растут быстрее, чем совершаются открытия); другие же (например, М. Энджелл, в прошлом редактор издания «New England Journal of Medicine») высказываются более открыто и обвиняют «большую фарму» в том, что она не выполняет своей роли [Angell 1984]. Энджелл заявляет, что вот уже несколько десятилетий самые радикально новые лекарства появляются именно в государственных лабораториях, тогда как частные фармацевтические компании больше озабочены разработками в стиле «я тоже» (то есть незначительными вариациями на тему уже существующих препаратов) и маркетингом (см. об этом подробнее главу 3). В последние годы руководители крупных фармацевтических компаний признали: их решение сократить объёмы деятельности своих исследовательских лабораторий или полностью их закрыть связано с тем, что они поняли — в модели «открытых» инноваций большая часть исследований принадлежит маленьким биотехнологическим фирмам или государственным лабораториям [Gambardella 1995; China Briefing 2011]. И потому «большая фарма» развернулась к подобным альянсам, стараясь «интегрировать» знания,

² Здесь и далее словосочетанием «большая фарма» мы будем обозначать десять ведущих международных фармацевтических компаний. — *Примеч. перев.*

созданные где-то в других местах, вместо того, чтобы самостоятельно финансировать исследования и разработки.

Финансиализация

Одной из серьезнейших проблем (мы рассмотрим её подробнее в главе 9) стало то, что описанное сокращение расходов на исследования и разработки совпало с растущей финансиализацией (*financialization*) частного сектора. Причинно-следственная связь здесь может быть неочевидной, но и отрицать её невозможно: частные фармацевтические компании, сокращая расходы на исследовательский компонент в блоке «исследования и разработки», одновременно наращивали объём фондов, направляемых на обратный выкуп собственных акций. Такая стратегия использовалась для того, чтобы повысить свою рыночную стоимость (что влияет на стоимость опционов и связанные с ними выплаты менеджменту). Например, в 2011 г. Pfizer выплатила дивидендов на 6,2 млрд дол. и потратила на обратный выкуп акций 9 млрд дол., что эквивалентно 90% чистого дохода компании и 99% её расходов на исследования и разработки. Amgen, крупнейшая биофармацевтическая компания, с 1992 г. ежегодно вкладывает средства в обратный выкуп своих акций; к 2011 г. общая сумма достигла 42,2 млрд дол., из них 8,3 млрд дол. — в 2011 г. Начиная с 2002 г. расходы Amgen на обратный выкуп ежегодно превышали её расходы на исследования и разработки (за исключением 2004 г.), и за 1992–2011 гг. составили 115% от её расходов на исследования и разработки и 113% от её чистого дохода [Lazonick, Tulum 2011]. Тот факт, что ведущие фармацевтические компании тратят на исследования и разработки всё меньше, в то время как Государство — всё больше, при том что они всё больше расходуют на обратный выкуп акций, заставляет сделать следующий вывод: данная инновационная экосистема является в гораздо большей степени паразитической, нежели симбиотической. И это не эффект «выдавливания»; это проблема безбилетника (*free-riding*). Обратный выкуп взвинчивает курс акций, что выгодно высшему менеджменту, управляющим и инвесторам, которым принадлежит большая часть акций. Взвинчивание же курса акций не создаёт стоимости (в которой и заключается смысл инноваций), зато упрощает её извлечение. Получается, что акционеры и управленцы оказываются вознаграждены за то, что катаются на инновационной волне, запущенной Государством. В главе 9 я ещё вернусь к вопросу об извлечении стоимости и предложу обсудить, следует ли (и, если да, как именно) некоторую часть «доходов» от инноваций возвращать работникам и Государству, которые являются не менее важными участниками и акционерами в инновационном процессе.

К сожалению, та же проблема, судя по всему, возникает и в нарождающемся секторе чистых технологий. В 2010 г. американский Совет по энергетическим инновациям (American Energy Innovation Council — AEIC) — промышленная ассоциация — попросил правительство США увеличить расходы на чистые технологии в три раза — до 16 млрд дол. ежегодно, выделяя при этом дополнительно ещё 1 млрд дол. Агентству передовых исследований в области энергетики (The Advanced Research Projects Agency-Energy — ARPA-E) [Lazonick 2011]. В то же время компании, входящие в Совет, в общей сложности потратили на обратный выкуп акций 237 млрд дол. в 2001–2010 гг. Самые весомые директора в составе AEIC представляют компании, совокупная чистая прибыль которых в 2011 г. составила 37 млрд дол., а расходы на исследования и разработки — порядка 16 млрд дол. И то, что они считают, будто их собственных огромных ресурсов недостаточно для того, чтобы стимулировать более серьёзные инновации в области чистых технологий, указывает как раз на ключевую роль Государства в осуществлении инноваций или же на их нежелание рисковать, либо на то и другое.

Проблема обратного выкупа акций не ограничена единичными случаями, а ползёт по разным секторам: за последнее десятилетие компании из списка «S & P 500» потратили более 3 трлн дол. на обратный выкуп [Lazonick 2012]. Самые крупные скупщики (особенно в нефтяной отрасли и фармацев-

тике) уверяют, что делают это из-за дефицита новых возможностей. На самом деле во многих случаях самые дорогие (например, капиталоемкие) инвестиции в новые возможности в таких областях, как медицина и возобновляемая энергетика (инвестиции с высокими рыночными и технологическими рисками), делаются государственным сектором [GWEC 2012]. Это поднимает вопрос о том, становится ли модель «открытых инноваций» дисфункциональной. По мере того как крупные компании всё более полагаются на альянсы с малыми предприятиями и государственным сектором, появляется всё больше подтверждений того, что крупные игроки больше инвестируют в краткосрочную прибыль (при помощи всяческих рыночных уловок), избегая долгосрочных инвестиций. Я вернусь к этому вопросу в главах 9 и 10.

Сегодня мы наблюдаем возвращение «новой» промышленной политики; многие страны пытаются «отбалансировать» свою экономику, уводя её от сферы финансов к реальным секторам, поэтому сейчас как никогда важно задаться вопросом о том, что повлечёт за собой такая балансировка [Mazzucato 2012a]. Некоторые эксперты изучали необходимость различных типов частно-государственных партнёрств, которые могли бы содействовать инновациям и экономическому росту, но я здесь хотела бы обратить внимание (подробнее остановимся на этом в главах 8 и 9), что нам следует сосредоточиться на поиске такого формата для партнёрств, при котором ставки для всех участников возрастали бы, а проблем, подобных тем, что связаны с финансиализацией экономики (обобществление рисков и приватизация вознаграждений), не возникало бы.

Работа Д. Родрика особенно ярко высветила потребность в переосмыслении взаимодействия между государственным и частным секторами и в фокусировке в большей степени на процессах, нежели на результатах политики [Rodrik 2004]. Он описывает типы объяснительных процессов, позволяющих государственному и частному секторам учиться друг у друга, особенно тем возможностям и ограничениям, с которыми каждый из них сталкивается [Rodrik 2004: 3]. Родрик приводит этот пример, чтобы показать: проблема не в том, какие типы инструментов (налоговые льготы на исследования и разработки или субсидии) или какие сектора выбрать (сталь или программное обеспечение), а в том, как политика может способствовать процессу самостоятельных открытий, который, в свою очередь, стимулирует креативность и инновации. В целом я согласна с выводом Родрика о том, что процесс открытий надо стимулировать методом проб и ошибок (и, в сущности, это и есть ключевой элемент эволюционной теории экономических изменений; мы обсудим его в следующей главе), однако полагаю, что история технологических изменений учит нас: выбор конкретных секторов в этом процессе совершенно необходим. Интернет никогда не появился бы, если бы его осознанно не «выбрали» в Управлении перспективных исследовательских проектов Министерства обороны США (The Defense Advanced Research Projects Agency — DARPA). То же касается нанотехнологий (выбранных Национальным научным фондом и затем Национальной нанотехнологической инициативой) (оба примера обсуждаются подробнее в главе 4). А самое главное, зелёная революция не взлетит, не расправит крылья до тех пор, пока её не поддержит крепкая надёжная рука Государства (об этом речь пойдёт в главах 6 и 7).

Возвращаясь к важнейшему высказыванию Кейнса о ключевой роли правительства [Keynes 1926], мы должны спросить: каким образом горизонтальные и вертикальные инструменты и направления политики «заставляют двигаться вещи», которые в противном случае остались бы прежними? Проблема с налоговыми кредитами на исследования и разработки заключается не в том, что это непригодные инструменты политики, а в том, что они неверно спроектированы и не ведут к росту частных инвестиций в исследования и разработки. Эмпирические данные показывают, что гораздо лучше срабатывают инструменты регулирования рабочей силы, а не регулирования доходов (посредством кредитов) от исследований и разработок [Lockshin, Mohnen 2012]. И проблема с вбрасыванием денег в ту или иную сферу (например, «науки о жизни») не в том, что её выбрали, а в том, что, прежде чем начинать поддержку, её не трансформировали в менее дисфункциональную. Когда так много компаний, работаю-

щих в сфере наук о жизни, сосредоточены на стоимости своих акций, а не на том, как нарастить у себя долю исследований в паре «исследования и разработки», простое субсидирование исследований лишь усугубит проблему, а вовсе не породит возможности для обучения того типа, к которому справедливо призывал Родрик [Rodrick 2004].

Литература

- Alessandri P., Haldane A. 2009. *Banking on the State*. Bank of England, November. URL: <https://www.bis.org/review/r091111e.pdf?frames=0>
- Ambler T., Boyfield K. 2010. *Reforming the Regulators*. Adam Smith Institute Briefing Paper. September. URL: <http://www.adamsmith.org/files/reforming-the-regulators.pdf>
- Angell M. 2004. *The Truth about the Drug Companies*. New York: Random House.
- Battelle J. 2005. *The Search*. New York: Penguin.
- Block F. L., Keller M. R. (eds.) 2011a. *State of Innovation: The U.S. Government's Role in Technology Development*. Boulder, CO: Paradigm Publishers.
- China Briefing. 2011. *An Overview of China's Renewable Energy Market*. 16 June. URL: <http://www.china-briefing.com/news/2011/06/16/an-overview-of-chinas-renewable-energy-market.html>
- Dosi G. et al. 1997. Industrial Structures and Dynamics: Evidence, Interpretation and Puzzles. *Industrial and Corporate Change*. 6 (1): 3–24.
- Economist. 2011. *Taming Leviathan: How to Slim the State Will Become the Great Political Issue of Our Times*. 17 March. URL: <http://www.economist.com/node/18359896>
- Economist. 2012. *The Third Industrial Revolution*. 21 April. URL: <http://www.economist.com/node/21553017>
- Freeman C. 1995. The “National System of Innovation” in Historical Perspective. *Cambridge Journal of Economics*. 19 (1): 5–24.
- Friedman B. M. 1978. *Crowding Out or Crowding In? The Economic Consequences of Financing Government Deficits*. NBER Working Paper. 284. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w0284/w0284.pdf
- Gambardella A. 1995. *Science and Innovation: The US Pharmaceutical Industry During the 1980s*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Hughes A. 2008. Entrepreneurship and Innovation Policy: Retrospect and Prospect. *Political Quarterly*. 79 (s1) (September): 133–152.
- Hughes A., Mina A. 2011. *The UK R & D Landscape*. UK-IRC. URL: <http://ukirc.ac.uk/knowledgeexchange/reports/article/?objid=6403>
- Keynes J. M. 1926. *The End of Laissez-Faire*. London: L & V Woolf.
- Lazonick W. 2009. *Sustainable Prosperity in The New Economy? Business Organization and High-Tech Employment in the United States*. Kalamazoo, MI: W. E. Upjohn Institute for Employment Research.

- Lazonick W. 2011. The Innovative Enterprise and the Developmental State. *Academic Industry Research Network*. April. URL: <http://www.theairnet.org/files/research/lazonick/Lazonick%20Innovative%20Enterprise%20and%20Developmental%20State%2020110403.pdf>
- Lazonick W. 2012. *The Innovative Enterprise and the Developmental State: Toward an Economics of "Organizational Success"*. Paper presented at the annual conference of the Institute for New Economic Thinking, Breton Woods, NH, USA, 10 April, 38 (revised November 2012). URL: http://fiid.org/?page_id=1660
- Lazonick W., Tulum O. 2011. US Biopharmaceutical Finance and the Sustainability of the Biotech Business Model. *Research Policy*. 40 (9) (November): 1170–1187.
- Lockshin B., Mohnen P. 2012. Do R & D Tax Incentives Lead to Higher Wages for R & D Workers? Evidence from the Netherlands. *Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (UNU-Merit) Working Paper*. 2012-058. 18 July (revised version of Working Paper. 2008-034).
- Lundvall B.-Å. 1992. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers.
- Mazzucato M. 2012a. 'Rebalancing What?' Policy Network Discussion Paper. *Policynetwork.net*. 24 June. URL: www.policynetwork.net/publications/4201/Rebalancing-What
- Mazzucato M. 2012b. The EU Needs More, Not Less Investment, to Get Out of Its Current Economic Predicament. *European*. 34 (October): 4–8. URL: <http://ymlp.com/zm2bu9>
- MIT (Massachusetts Institute of Technology). 2013. A Preview of the MIT Production. In: Locke R. M., Wellhausen R. (eds) *Innovation Economy Report*. mit.edu, 22 February. URL: <http://web.mit.edu/press/images/documents/pie-report.pdf>
- Nelson R., Winter S. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Reinhart C., Rogoff K. 2010. Growth in a Time of Debt. *American Economic Review*. 100 (2): 573–578.
- Rodrik D. 2004. Industrial Policy for the 21st Century. *CEPR Discussion Paper*. 4767.
- Storey D. 2006. Evaluating SME Policies and Programmes: Technical and Political Dimensions. In: Casson M. et al. (eds) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. New York: Oxford University Press; 248–279.
- Wheeler B. 2011. David Cameron Says Enterprise Is Only Hope for Growth. *BBC News*. 6 March. URL: <http://www.bbc.co.uk/news/uk-politics-12657524>

NEW TRANSLATIONS

Mariana Mazzucato

The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths (an excerpt)

MAZZUCATO, Mariana —

Professor, the Chair in the Economics of Innovation and Public Value, Founder and Director, the Institute for Innovation & Public Purpose (IIPP), University College London (UCL). Address: 11 Montague Street, London WC1B 5BP, United Kingdom.

Email: m.mazzucato@ucl.ac.uk

Source: Mazzucato M. (2013) *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths*, London: Anthem Press.

Abstract

In the book *The Entrepreneurial State*, Mariana Mazzucato challenges the widespread idea that the State cannot pick winners, that it is clumsy, bureaucratic and incapable of entrepreneurial risk taking. Her analysis is not just Keynesian; it is also Schumpeterian. The role of the State is not limited to interventions in the macroeconomy as a “market fixer” or as the passive financier of public R & D. The State is also seen as entrepreneur, risk taker and market creator. Mazzucato’s argument goes well beyond the role played by government in countries that have recently forged ahead (Japan in the 1980s or South Korea in the 1990s) to focus on the role played by the public sector agencies of the United States, the wealthiest country in the world and an active promoter of “free markets,” in making risky investments behind the Internet and in funding most of the crucial elements behind the “stars” of the information revolution, companies such as Google and Apple.

The *Journal of Economic Sociology* publishes Chapter 1 of the book, “From Crisis Ideology to the Division of Innovative Labour,” in which the State is presented as an entrepreneurial agent, one taking on the most risky and uncertain investments in the economy. The State does not “derisk” as if it has a “magic wand” that makes risks disappear. It takes on risks, shaping and creating new markets. The author displays the role the State has played in the past, in areas like Silicon Valley, and the role that it can play in the future in areas like the “green revolution.”

Keywords: state; entrepreneurship; innovation; risk; economic growth.

References

- Alessandri P., Haldane A. (2009) *Banking on the State*. Bank of England, November. Available at: <https://www.bis.org/review/r091111e.pdf?frames=0> (accessed 15 March 2021).
- Ambler T., Boyfield K. (2010) *Reforming the Regulators*. Adam Smith Institute Briefing Paper, September. Available at: <http://www.adamsmith.org/files/reforming-the-regulators.pdf> (accessed 24 January 2013).
- Angell M. (2004) *The Truth about the Drug Companies*, New York: Random House
- Battelle J. (2005) *The Search*. New York: Penguin.
- Block F. L., Keller M. R. (eds) (2011) *State of Innovation: The U.S. Government’s Role in Technology Development*, Boulder, CO: Paradigm Publishers.

- China Briefing. (2011) *An Overview of China's Renewable Energy Market*. 16 June. Available at: <http://www.china-briefing.com/news/2011/06/16/an-overview-of-chinas-renewable-energy-market.html> (accessed 12 September 2013).
- Dosi G., Malerba F., Marsili O., Orsenigo L. (1997) Industrial Structures and Dynamics: Evidence, Interpretation and Puzzles. *Industrial and Corporate Change*, vol. 6, no. 1, pp. 3–24.
- Economist. (2011) *Taming Leviathan: How to Slim the State Will Become the Great Political Issue of Our Times*. 17 March. Available at: <http://www.economist.com/node/18359896> (accessed 23 May 2013).
- Economist. (2012) *The Third Industrial Revolution*. 21 April. Available at: <http://www.economist.com/node/21553017> (accessed 30 April 2012).
- Freeman C. (1995) The “National System of Innovation” in Historical Perspective. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, no. 1, pp. 5–24.
- Friedman B. M. (1978) *Crowding Out or Crowding In? The Economic Consequences of Financing Government Deficits*. NBER Working Paper, no 284. Available at: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w0284/w0284.pdf (accessed 15 March 2021).
- Gambardella A. (1995) *Science and Innovation: The US Pharmaceutical Industry During the 1980s*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Hughes A. (2008) Entrepreneurship and Innovation Policy: Retrospect and Prospect. *Political Quarterly*, vol. 79, iss. s1 (September), pp. 133–152.
- Hughes A., Mina A. (2011) *The UK R & D Landscape*. UK-IRC. Available at: <http://ukirc.ac.uk/knowledgeexchange/reports/article/?objid=6403> (accessed 28 January 2013).
- Keynes J. M. (1926) *The End of Laissez-Faire*, London: L & V Woolf.
- Lazonick W. (2009) *Sustainable Prosperity in The New Economy? Business Organization and High-Tech Employment in the United States*, Kalamazoo, MI: W. E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Lazonick W. (2011) The Innovative Enterprise and the Developmental State. *Academic Industry Research Network*, April. Available at: <http://www.theairnet.org/files/research/lazonick/Lazonick%20Innovative%20Enterprise%20and%20Developmental%20State%2020110403.pdf> (accessed 7 March 2012).
- Lazonick W. (2012) *The Innovative Enterprise and the Developmental State: Toward an Economics of “Organizational Success”*. Paper presented at the annual conference of the Institute for New Economic Thinking, Breton Woods, NH, USA, 10 April, 38 (revised November 2012). Available at: http://fiid.org/?page_id=1660 (accessed 22 January 2013).
- Lazonick W., Tulum O. (2011) US Biopharmaceutical Finance and the Sustainability of the Biotech Business Model. *Research Policy*, vol. 40, no 9 (November), pp. 1170–1187.
- Lockshin B., Mohnen P. (2012) *Do R & D Tax Incentives Lead to Higher Wages for R & D Workers? Evidence from the Netherlands*. Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (UNU-Merit). Working Paper, no 2012-058, 18 July; revised version of Working Paper no 2008-034.

- Lundvall B.-Å. (1992) *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Pinter Publishers.
- Mazzucato M. (2012) *Rebalancing What?* Policy Network Discussion Paper. Policynetwork.net, 24 June. Available at: www.policynetwork.net/publications/4201/Rebalancing-What (accessed 11 February 2013).
- Mazzucato M. (2012b) The EU Needs More, Not Less Investment, to Get Out of Its Current Economic Predicament. *European*, no 34 (October), pp. 4–8. Available online at <http://ympl.com/zm2bu9> (accessed 2 February 2013).
- MIT (Massachusetts Institute of Technology). (2013) A Preview of the MIT Production. *Innovation Economy Report* (eds. R. M. Locke, R. Wellhausen), mit.edu, 22 February. Available at: <http://web.mit.edu/press/images/documents/pie-report.pdf> (accessed 25 February 2013).
- Nelson R., Winter S. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Reinhart C., Rogoff K. (2010) Growth in a Time of Debt. *American Economic Review*, vol. 100, no 2, pp. 573–578.
- Rodrik D. (2004) Industrial Policy for the 21st Century. *CEPR Discussion Paper*, no 4767.
- Storey D. (2006) Evaluating SME Policies and Programmes: Technical and Political Dimensions. *The Oxford Handbook of Entrepreneurship* (eds. M. Casson, B. Yeung, A. Basu, N. Wadeson), New York: Oxford University Press, pp. 248–279.
- Wheeler B. 2011. David Cameron Says Enterprise Is Only Hope for Growth. *BBC News*, 6 March. Available at: <http://www.bbc.co.uk/news/uk-politics-12657524> (accessed 7 June 2011).

Received: January 10, 2020

Citation: Mazzucato M. Predprinimatel'skoe gosudarstvo: razveem mify o gosudarstve i chastnom sektore [The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths (an excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 2, pp. 26–41. doi: 10.17323/1726-3247-2021-2-26-41 (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Р. И. Капелюшников, Н. В. Дёмина

Потребление культурных благ в России: масштабы, детерминанты, дифференциация¹



Капелюшников Ростислав Исаакович — член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, главный научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) им. Е. М. Примакова РАН, замдиректора Центра трудовых исследований (ЦеТИ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Адрес: Россия, 117997, Москва, Профсоюзная ул., д. 23.

Email: rostis@hse.ru

В работе впервые в отечественной литературе предпринимается попытка представить обобщённую картину потребления культурных благ в России с использованием микроданных репрезентативных обследований домохозяйств. Эмпирической базой анализа служат результаты Комплексного наблюдения условий жизни населения (КОУЖ) Росстата РФ за 2011–2018 гг., которые до сих пор оставались вне поля зрения исследователей. Выделяются четыре основных вида культурных благ — кино, театр, концерты и музеи², и для каждого из них оцениваются вероятность и регулярность его потребления. Анализ показывает, что в настоящее время в России примерно каждый второй взрослый индивид в течение года оказывается охвачен той или иной формой культурной активности. Постоянная аудитория составляет примерно пятую часть общего числа зрителей/слушателей.

Центральное место в работе занимает анализ вклада различных факторов в формирование спроса на культурные блага. Особое внимание уделяется вопросу о взаимосвязи различных форм культурной активности друг с другом. В эконометрической части работы для вероятностей потребления культурных благ используется стандартная, а для показателей регулярности их потребления — мультиномиальная логит-модель. Анализ выявляет две группы факторов, вносящих наибольший вклад в формирование спроса на культурные блага: с одной стороны, экономических (таких как доход), а с другой, культурных (таких как образование, профессиональный статус, опыт работы в сети Интернет). В частности, в российских условиях прослеживается чёткая эмпирическая закономерность: чем выше доход индивидов, тем активнее они ведут себя в сфере культуры. Экономически наиболее успешные группы ходят в кино в два с половиной раза чаще, в театры в семь раз чаще, на концерты в два раза чаще и в музеи в шесть раз чаще, чем экономически наименее успешные.

Ключевые слова: репрезентативные обследования; потребление; культурные блага; доход; социальная дифференциация; Россия.

Введение

Анализ потребления культурных благ широко представлен в российской социологической и экономической литературе [Фохт-Бабушкин 2001; Хренов 2009; Рубинштейн 2019; Ушкарёв 2019]. Однако до сих пор объектами

¹ Авторы выражают признательность А. Я. Рубинштейну, а также анонимному рецензенту за ценные советы и замечания.

² Здесь и далее в подобных случаях — семантика авторов статьи. — Примеч. ред.



Дёмина Наталья Владимировна — старший научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) им. Е. М. Примакова РАН. Адрес: Россия, 117997, Москва, Профсоюзная ул., д. 23.

Email: natdemina1@rambler.ru

изучения становились, как правило, целевые аудитории тех или иных видов искусства (зрители театров, слушатели классической музыки и т. д.). Отсюда — преобладание эмпирических оценок, строящихся без учёта тех, кто к этим аудиториям не принадлежит, и, следовательно, не дающих полной картины для всего населения³. Ограниченность такого подхода очевидна: это всё равно, как если бы мы анализировали состояние рынка труда, имея информацию только по занятым, но ничего не зная про безработных и экономически неактивных.

В зарубежных исследованиях по экономике культуры ситуация долгое время была схожей (см.: [Автономов 2013; Бузанакова, Ожегов 2016]). Показательно, например, что в классическом обзоре Б. Симена соответствующий раздел назывался «Профили аудитории», а не «Вероятности посещения» или «Уровни участия» [Seaman 2006]. Переориентация произошла лишь в последние 10–15 лет, когда исследователям стали доступны большие массивы опросных данных, репрезентирующие всё население и, следовательно, включающие как тех, кто предъявляет спрос на культурные блага, так и тех, кто его не предъявляет [Borgonovi 2004; Ringstad, Løyland 2011; Pawlowski, Breuer 2012; Muñiz, Rodriguez, Suarez 2014]. Выход за узкие рамки целевых аудиторий сделал возможным получение эмпирических оценок того же формата, что и для «обычных» потребительских благ.

Наш анализ следует в русле именно этого новейшего потока исследований. Насколько нам известно, это первая в отечественной литературе работа, где особенности потребления культурных благ в российских условиях анализируются на микроуровне с привлечением представительных обследований домохозяйств. Эмпирической базой служили для нас репрезентативные данные Комплексного наблюдения условий жизни населения (КОУЖ) Росстата за 2011–2018 гг., которые до настоящего времени оставались невосстановленными.

Ещё одно серьёзное ограничение предшествующих исследований по России было связано с тем, что из-за отсутствия необходимой информации они обходили стороной такой важнейший фактор формирования спроса на культурные блага, как доход. Мы попытались восполнить и этот пробел, поскольку в экономике культуры вопрос о связи потребления культурных благ с дифференциацией доходов всегда рассматривался как один из наиболее фундаментальных.

Мы ставили перед собой несколько взаимосвязанных задач. Во-первых, представить стилизованную картину эволюции спроса на культурные блага в России на протяжении последнего десятилетия. Во-вторых, проанализировать дифференциацию в потреблении этих благ между различными социально-демографическими группами. В-третьих, проследить влияние на культурную активность неравенства в доходах. В-четвёртых, с помощью методов эконометрического анализа оценить вклад различных факторов (включая доход и ресурсы времени) в формирование спроса как на отдельные виды культурных благ, так и на всех них в целом.

³ Исключением можно считать работу Я. М. Роциной, но в ней обсуждался совершенно иной круг проблем [Роцина 2007].

Следует оговориться, что настоящая работа принадлежит, скорее, к экономике, чем к социологии культуры, а эти два потока литературы, несмотря на активное взаимодействие, пересекаются лишь частично⁴. Во многих отношениях её можно считать «парной» по отношению к другому исследованию, где сходный круг проблем рассматривался на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ НИУ ВШЭ) за 2000–2018 гг. [Капелюшников, Шарунина 2020].

Обзор литературы

Анализу влияния различных социально-экономических факторов на вероятность и регулярность потребления культурных благ посвящена обширная исследовательская литература, которая, однако, далека от консенсуса, поскольку встречающиеся в ней эмпирические оценки крайне неоднозначны и противоречивы. Ситуация осложняется тем, что на разные формы культурной активности (посещения кино или театров, концертов или музеев) одни и те же факторы могут воздействовать неодинаково, различаясь не только величиной эффекта, но даже его знаком. Кроме того, переменные, значимые с точки зрения вероятности потребления определённых культурных благ, могут оказываться незначимыми с точки зрения регулярности их потребления, и наоборот. Отсюда — огромный разброс в получаемых оценках, плохо поддающихся систематизации. Даже закономерности, кажущиеся на первый взгляд самоочевидными и универсальными, во многих случаях не получают эмпирического подтверждения.

Экономический анализ спроса на культурные блага исходит из неоклассической теории потребления, согласно которой индивиды выбирают объёмы любых благ (включая культурные) так, чтобы с максимальной полнотой удовлетворять свои предпочтения при бюджетных ограничениях, задаваемых ценами и доходом [McCarthy et al. 2001]. Однако культурные блага обладают важными особенностями, отличающими их от «обычных» потребительских благ. Во-первых, их потребление характеризуется исключительно высокой времяёмкостью [Becker 1965], и, во-вторых, вкус к ним не является раз и навсегда заданным, но развивается и совершенствуется по мере накопления опыта потребления таких благ в прошлом [Stigler, Becker 1977].

Соответственно, спрос на такие блага можно представить как функцию от наделённости индивидов ресурсами трёх типов — (1) денежными; (2) временными; (3) «эстетическими». У групп, обладающих большим доходом, большим культурным капиталом и имеющих больше свободного времени, вероятность и частота потребления культурных благ будут выше, чем у групп, обладающих меньшим доходом, меньшим культурным капиталом⁵ и имеющих меньше свободного времени. Иными словами, неравенство в уровнях спроса на культурные блага будет тем выше, чем сильнее дифференциация между индивидами и/или домохозяйствами в доходах, свободном времени и шкалах предпочтений.

Высокая времяёмкость культурных благ имеет одно важное следствие: их цена, помимо явной (денежной) компоненты, всегда включает и значительную неявную (временную) компоненту. Так, при прочих равных условиях, спрос на них будет тем выше, чем ближе место жительства индивида к объектам культуры (транспортные издержки и время на дорогу в таком случае сокращаются) и чем ниже его заработная плата. Этот последний эффект, получивший в литературе название «болезнь Линдера»,

⁴ Подробный обзор социологических теорий культурного потребления см. в работе: [Корсунова 2019].

⁵ В данном контексте, как это и принято в экономике культуры, термин «культурный капитал» используется для обозначения одной из форм «потребительского капитала» (общее понятие, введённое в своё время Г. Беккером) и, следовательно, не имеет отношения к социологическим концепциям П. Бурдьё (об этих последних см.: [Радаев 2002]). Интересно, что Беккер, когда вводил в экономическую теорию категорию потребительского капитала, иллюстрировал процесс его накопления на примере слушания классической музыки [Stigler, Becker 1977]. Соответственно, в рамках беккериянского подхода, базового для современной экономики культуры, под культурным капиталом понимается имеющийся у индивидов запас способностей, знаний и навыков, помогающий им получать удовлетворение при пользовании культурными благами (извлекать из них «полезность»).

имеет простое объяснение: дело в том, что переключение времени с рыночной активности на культурную обходится работникам с высокими заработками дороже, чем с низкими, из-за больших потерь в потенциальном доходе (или, в иных терминах, из-за более высокой для них теневой цены досуга) [Linder 1970; Baumol 1973].

Подытоживая, можно сказать, что, в конечном счёте, характер воздействия тех или иных социально-экономических факторов на потребление культурных благ будет зависеть от того, как они связаны с доходом, свободным временем и культурным капиталом индивидов, а также с «полной» ценой, которую им приходится уплачивать за эти блага. В литературе анализируется зависимость культурной активности от таких параметров, как пол, возраст, структура семьи, образование, доход, социальный статус, тип населённого пункта и многие другие. Наиболее общий вывод, который делается исследователями, сводится к тому, что факторы, отражающие культурный бэкграунд, вносят в формирование спроса на культурные блага больший вклад, чем чисто экономические [Borgonovi 2004; Muñiz, Rodriguez, Suarez 2014].

Первоначально доминирующей в экономике культуры была точка зрения, согласно которой у мужчин склонность к потреблению культурных благ сильнее, чем у женщин [Baumol, Bowen 1966]. Вскоре, однако, было показано, что это, напротив, преимущественно женский феномен [Harris 1996; Gray 1998; Ateca-Amestoy 2008; Castiglione 2011]. Гендерный разрыв может порождаться двумя базовыми механизмами. Согласно гипотезе о «битве полов» в том, что касается досуговой активности, женщины изначально сильнее предрасположены к посещению собственно культурных мероприятий, тогда как мужчины — спортивных и аналогичных им, но супружеские пары извлекают большую полезность из совместного присутствия как на тех, так и на других [Luce, Raiffa 1957]. Подход с точки зрения человеческого капитала ставит во главу угла тот факт, что у женщин приобщение к искусству начинается на более ранних стадиях социализации, поэтому накопленный ими культурный капитал оказывается в среднем больше, чем у мужчин [Upright 2004]. Однако оба эти объяснения предполагают, что в браке паттерны потребления культурных благ у мужчин и женщин постепенно сближаются, способствуя сглаживанию гендерных различий [Montgomery, Robinson 2010]. Действительно, как показывает анализ, у каждого из супругов вероятность и частота посещения кино, театров, концертов или музеев тем выше, чем выше образование и культурная активность их партнёров [Upright 2004; Lazzaro, Freteschi 2017]. В то же время некоторые исследователи приходят к выводу, что сам по себе гендер не имеет значения, так как при контроле таких факторов, как образование, участие в рабочей силе и количество отработанных часов связанные с ним эффекты полностью исчезают [Borgonovi 2004].

Что касается возраста, то его влияние может идти по двум каналам. Один из них — это изменения, связанные с тем, что на разных фазах жизненного цикла индивиды располагают неодинаковым количеством свободного времени. Соответственно, более низкого спроса на культурные блага следует ожидать, во-первых, у тех, кто занят трудовой деятельностью и/или уходом за детьми и престарелыми, и, во-вторых, у тех, у кого хуже здоровье и ниже мобильность. Отсюда следует, что по ходу жизненного цикла уровень культурной активности должен испытывать сильные колебания: быть высоким в молодости; снижаться позднее, после выхода на рынок труда и/или рождения детей; повышаться, когда дети достигают совершеннолетия; вновь снижаться в старости. Другой канал и другую динамику предполагает теория человеческого капитала: согласно ей чем больше число посещённых человеком культурных событий, тем массивнее накопленный им культурный капитал и больше удовлетворение, которое он научается от этого получать [Stigler, Becker 1977]. Накопление культурного капитала повышает «производительность» (искущённость) индивидов в качестве зрителей или слушателей, непрерывно подталкивая их спрос на культурные блага вверх. В таком случае связь между возрастом и потреблением этих благ будет строго положительной: чем старше человек, тем при прочих равных условиях выше его активность в сфере культуры.

В конечном счёте всё определяется соотношением между эффектами жизненного цикла, с одной стороны, и эффектами накопления культурного капитала, с другой. Если доминируют первые, то провал будет наблюдаться у лиц среднего возраста с детьми и у престарелых, тогда как у молодёжи и у лиц среднего возраста с взрослыми детьми спрос будет выше, потому что они располагают большими ресурсами свободного времени и потому что пребывание вне дома (особенно — по вечерам) оказывается сопряжено для них с меньшими психологическими издержками [Gray 1998 ; Borgonovi 2004]. Если доминируют вторые, то потребление будет монотонно возрастать вплоть до достижения очень почтенного возраста. Так, для Англии было установлено, что активность потребления культурных благ непрерывно повышается до достижения возрастной планки 70 лет и лишь затем начинает затухать [Bunting et al. 2008]. Тем не менее для разных стран и разных видов искусства исследователи получают разноречивые результаты, которые не складываются в какую-либо стройную картину. Согласно оценкам, относящимся к США, лидерами по посещаемости концертов классической музыки являются пожилые, тогда как по посещаемости театров — молодёжь [Borgonovi 2004]. Но в некоторых работах фактор возраста вообще расценивается как незначимый [Werck, Heyndels 2007].

Важное значение может иметь структура семьи. Некоторые исследования говорят о том, что такие её характеристики, как большой размер (число членов), состояние в браке и наличие маленьких детей отрицательно влияют на активность потребления культурных благ, причём особенно сильно в случае женщин [Marsh et. al. 2010; Pawlowski, Breuer 2012]. У тех, кто живёт в семьях с маленькими детьми, меньше свободного времени и ниже доход, так что им труднее выбираться в кино, театры или музеи [Ringstad, Loyland 2011; Muñiz et al. 2014]. Вместе с тем в семьях с детьми-подростками культурная активность поддерживается на достаточно высоком уровне [Montgomery, Robinson 2010].

Вполне естественно, что чем меньше населённый пункт, где живёт человек, тем ниже вероятность и частота его участия в культурных событиях из-за меньшей территориальной доступности учреждений культуры [Muñiz et al. 2014]. Так, сельские жители намного реже посещают кино, театры, концерты и музеи, чем горожане [Diniz, Machado 2011]. Всё работает против них: большая территориальная отдалённость от культурных центров, меньший запас человеческого капитала, меньшее число каналов информации, более низкий доход.

Но самым мощным драйвером спроса на культурные блага практически единодушно признаётся образование [Fernández-Blanco, Prieto-Rodríguez 2000; Lévy-Garboua; Montmarquette 2002; Upright 2004; Seaman 2006; Ateca-Amestoy 2008]. Повсеместно прослеживается чёткая и однозначная закономерность: чем образованнее индивиды, тем чаще они бывают в кино, театрах, на концертах или в музеях. Важнейший механизм, благодаря которому образование способно менять поведение людей на рынке культурных услуг, это его роль в качестве «формовщика» вкусов и предпочтений [Seaman 2006]. Интуитивно кажется вполне очевидным, что молодой человек, решивший после окончания средней школы поступать в вуз, выйдет из него с совершенно иным кругом культурных пристрастий и интересов, чем его сверстник, решивший поступать в ПТУ. Естественно ожидать, что у тех, кто получил высшее образование, культурные интересы должны быть, во-первых, более разнообразны и, во-вторых, сильнее смещены в пользу «высоких» видов искусства по сравнению с теми, кто его не получил. Эмпирический анализ подтверждает это предположение: разрыв в вероятности и частоте посещений между более и менее образованными группами гораздо шире в случае более «элитарных» видов культурных благ (таких, как театр), чем в случае более «массовых» (таких, как кино).

Однако формовка вкусов — не единственный канал, по которому может идти влияние образования. Одновременно оно делает индивидов более эффективными потребителями, сокращая издержки поиска, помогая лучше ориентироваться в разбросе цен на билеты и повышая их способность адекватно оценивать качество культурных благ, предлагаемых рынком [Seaman 2006].

Все имеющиеся исследования подтверждают также существование сильной положительной связи между культурной активностью и доходом, что объясняется действием нескольких механизмов [Seaman 2006]. Доход определяет способность платить за приобретение культурных благ, и если они относятся к разряду «нормальных», то спрос будет расти вместе с доходом индивидов [Borgonovi 2004]. В таком случае следует ожидать положительную эластичность спроса по доходу, которая, однако, может сильно варьироваться в зависимости от видов этих благ и источников их получения. Более высокой эластичностью по доходу должны отличаться те блага, которые относительно дороже (такие, как балет, опера, классическая музыка), и более низкой те, которые относительно дешевле (такие, как кино).

Однако последствия роста нетрудовых и трудовых доходов будут неодинаковы. При росте первых (к их числу относятся социальные трансферты, доход от собственности и т. д.) возникает только эффект дохода, так что спрос на культурные блага станет повышаться. В случае роста вторых (заработная плата, доход от предпринимательства и т. д.) к эффекту дохода добавляется эффект замещения, так что последствия оказываются неоднозначными. Более высокая заработная плата означает удорожание единицы времени, что порождает стимулы к тому, чтобы индивиды начинали менять состав своей потребительской корзины, заменяя более времяёмкие культурные блага на менее времяёмкие — например, отказываясь от живой музыки в пользу её записей. При очень сильном эффекте замещения рост трудовых доходов может, как ни странно, оборачиваться не повышением, а снижением спроса на наиболее времяёмкие виды культурных благ (см. выше о «болезни Линдера»).

Ещё один механизм влияния денежного фактора связан с существованием сильной корреляции между текущими доходами индивидов и прошлыми доходами их родителей. Экономически наиболее успешные родители, как правило, вкладывают намного больше денежных и временных ресурсов в формирование культурного капитала своих детей, предопределяя тем самым структуру их будущих предпочтений [Bowles, Gintis 2002]. Очевидно, что детский опыт оказывает огромное (чаще всего — решающее) влияние на последующее поведение индивидов в сфере культуры. Соответственно, показатель дохода может выступать как прокси для различий в культурных установках и вкусах, передаваемых из поколения в поколение [Borgonovi 2004].

Исследовательская проблема, давно и широко обсуждаемая в работах по экономике культуры, — это сравнительная роль факторов образования и дохода. С одной стороны, и тот и другой выступают важнейшими драйверами спроса на культурные блага (см. выше). С другой, между ними существует тесная корреляция, концептуальное осмысление которой даёт теория человеческого капитала. Образование — это одна из форм инвестирования в человеческий капитал, но чем больше его накоплено, тем выше генерируемый им доход (в форме более высоких заработков). Возникает вопрос: какой фактор важнее с точки зрения формирования спроса на культурные блага — образование или доход? Распутыванию этого проблемного узла посвящено большое количество эмпирических исследований. Преобладающей можно считать точку зрения, которую Б. Симен обозначил как «гипотезу о доминировании образования» [Seaman 2006]. Действительно, когда в регрессионные уравнения одновременно включаются переменные как образования, так и дохода, более успешным предиктором культурной активности чаще всего оказывается первое [Gray 1998; McCarthy et al. 2001]. В то же время, как предупреждает Симен, гипотезу о доминировании образования нельзя считать универсально корректной. Он ссылается на ряд работ, где образование и доход расцениваются как равно значимые факторы или даже преимущество отдаётся доходу [Seaman 2006]. Скорее всего, для разных стран, разных периодов времени и разных видов культурных благ ситуация может различаться.

Паттерны потребления таких благ могут сильно варьироваться также в зависимости от статуса индивидов на рынке труда. Обычно считается, что у занятых спрос на них должен быть ниже, чем у безработных, учащихся или пенсионеров, даже несмотря на значительно более низкие доходы у тех, кто

не имеет оплачиваемой работы. Дело не только в том, что занятые располагают меньшими ресурсами свободного времени, но и в том, что у них намного выше альтернативные издержки досуга (см. выше об эффекте замещения). Но если преимущество учащихся, свободных от бремени как трудовых, так и семейных обязательств, подтверждают практически все имеющиеся исследования, то про безработных и пенсионеров такого сказать нельзя. В ряде стран занятые демонстрируют существенно более высокую культурную активность, чем безработные или пенсионеры [Diniz, Machado 2011]. Можно сказать, что в подобных случаях эффекты более высокого дохода и накопления более значительного культурного капитала перевешивают эффект ограниченности свободного времени.

Однозначная положительная связь прослеживается между культурной активностью и профессиональным статусом. Специалисты высшего уровня квалификации и руководители (но особенно первые) предъявляют на культурные блага несравненно более высокий спрос, чем те, кто находится на более нижних этажах профессиональной иерархии [Baumol, Bowen 1966; DiMaggio, Useem 1978; Cwi 1985; Lefklin 2003]. Слабее всего спрос оказывается у представителей синеворотничковых профессий, занятых физическим трудом, — квалифицированных, полуквалифицированных и неквалифицированных рабочих. Достаточно очевидно, какие механизмы порождают эти различия: у наиболее квалифицированных групп, во-первых, выше доходы, а во-вторых, намного сильнее интерес к культуре (больше культурный капитал), сформированный их образованием и социальным бэкграундом. Впрочем, в новейших исследованиях это традиционное для экономики культуры представление было подвергнуто частичной ревизии. В них утверждается, что при контроле на такие факторы, как пол, образование и доход, различия, между профессиональными группами с точки зрения вероятности потребления культурных благ исчезают, хотя с точки зрения частоты их потребления все же сохраняются [Borgonovi 2004].

Как показатели потребления различных культурных благ связаны друг с другом? Увеличивает или уменьшает факт посещения индивидом кино вероятность того, что он посещает также театр? Можно ли утверждать, что «театралы» ходят в музеи или на концерты чаще, чем «нетеатралы»? При ответе на эти вопросы следует учитывать присутствие в данном случае двух противоположно направленных эффектов — субституции и комплементарности. С одной стороны, разные виды культурной активности конкурируют друг с другом за имеющиеся у индивида ограниченные финансовые и временные ресурсы и в этом смысле предстают как субституты: чем чаще человек ходит в кино, тем меньше времени и средств остаётся у него на театр или музеи [Vogel 1990]. С другой стороны, в той мере, в какой различные формы культурной активности способствуют накоплению культурного капитала, они выступают по отношению друг к другу как комплементы: чем больше его накоплено, тем сильнее становится спрос на любые виды культурных благ.

Вопрос о том, какой из этих эффектов сильнее, является эмпирическим. Естественно ожидать, что для разных пар досуговой активности соотношение между ними будет сильно колебаться, и это подтверждается результатами эмпирического анализа. Так, если телевидение выступает по отношению к любым формам «живого» искусства в качестве субститута, то сами они выступают по отношению друг к другу в качестве комплементов [Borgonovi 2004]. Все доступные данные указывают на то, что между всеми ними существуют отношения взаимодополняемости: чем выше для индивида вероятность того, что он посещает кино, тем выше для него и вероятности, что он посещает также театры, концерты или музеи, и наоборот. В данном случае мы имеем дело с ситуацией, когда эффект накопления культурного капитала перевешивает эффект ограниченности времени и денежных средств.

Однако отношения комплементарности между различными формами культурной активности могут порождаться не только накоплением культурного капитала в узком смысле [Borgonovi 2004]. Центры культуры образуют обычно территориальные кластеры, располагаясь по близости друг от друга. К ним ведут одни и те же маршруты транспорта, они пользуются одними и теми же каналами информиро-

вания публики и, кроме того, активно рекламируют друг друга. В результате посещение какого-либо одного из этих центров способствует снижению информационных и транспортных издержек, сопряжённых с посещением других.

Именно ключевая роль образования, а также параллельных форм культурной активности позволяет сделать вывод о том, что экономические ресурсы — далеко не самый главный фактор, определяющий спрос на культурные блага [Borgonovi 2004; Muñiz et al. 2014].

Эмпирическая база и методология

Эмпирической базой нашего анализа служило Комплексное наблюдение условий жизни населения (КОУЖ) Росстата, проводимое с 2011 г. с периодичностью раз в два года. Его основной целью является получение информации, отражающей фактические условия жизнедеятельности российских семей и их потребности в обеспечении безопасной и благоприятной среды обитания, здорового образа жизни, в воспитании и развитии детей, в повышении трудовой, профессиональной и социальной мобильности, улучшении жилищных условий, установлении и развитии социокультурных связей. По представительной выборке опрашиваются частные домашние хозяйства, находящиеся во всех субъектах РФ. На вопросы индивидуальной анкеты отвечают взрослые индивиды в возрасте 15 лет и старше.

В настоящее время доступны микроданные четырёх волн КОУЖ — за 2011, 2014, 2016 и 2018 гг.; каждая волна охватывала 110–130 тыс. респондентов (в 2011 г. — примерно 20 тыс.)⁶. Мы использовали информацию как из индивидуального, так и из семейного вопросников и работали со слитым файлом, в котором были объединены данные всех четырёх волн (данные взвешивались).

Анкета КОУЖ включает специальный раздел, посвящённый свободному времени и отдыху. Ключевой для нас вопрос формулируется так: «Как часто Вы были в течение последних 12 месяцев...» — с последующим перечислением нескольких возможных форм проведения досуга. К потреблению культурных благ мы отнесли четыре пункта из этого перечня — посещение (1) кино; (2) театров; (3) концертов; (4) музеев и художественных выставок. Частота посещений по каждой позиции устанавливается с помощью двух предлагаемых вариантов ответа: «один или несколько раз» и «регулярно». Референтный период — год — является достаточно протяжённым, что с учётом высокой дискретности потребления культурных благ представляется существенным преимуществом.

Серьёзные ограничения КОУЖ связаны с тем, что обследование не является панельным и не содержит информацию о расходах на культурные блага. Следует также учитывать, что сведения о доходах собираются в рамках КОУЖ по домохозяйствам, а не по индивидам. При расчёте индивидуального дохода мы брали середины тех доходных интервалов, к которым относили себя домохозяйства, и затем делили эти значения на число членов.

Для эконометрического анализа мы конструировали четыре дихотомические переменные, относящиеся соответственно к посещениям кино (да/нет), театра (да/нет), концертов (да/нет) и музеев (да/нет), которые включали в левую часть оцениваемых уравнений. К этому набору мы добавляли ещё одну зависимую переменную — агрегированный показатель спроса на культурные блага, принимающий значение 1, если в течение года индивид потреблял хотя бы одно из них, и значение 0, если в течение года не потреблял ни одного. С учётом данных о регулярности посещения кино, театра, концертов и музеев для

⁶ Микроданные КОУЖ находятся в публичном доступе, см.:

https://www.gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ18/index.html

https://gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ16/index.html

https://gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ14/index.html

https://gks.ru/free_doc/new_site/KOUZ11/index.html

каждого вида культурной активности мы конструировали порядковые переменные, принимающие три значения: 0 (не посещали; базовая категория); 1 (посещали, но нерегулярно); 2 (регулярно посещали).

Помимо дохода, дефлированного по индексу потребительских цен, в качестве независимых переменных учитывались следующие характеристики индивидов: пол; состояние в браке; возраст; размер домохозяйства (число членов); состояние здоровья (самооценка); размер населенного пункта; статус на рынке труда; уровень образования; профессиональный статус; наличие опыта работы в сети Интернет (да/нет); федеральный округ (референтная группа: Центральный федеральный округ); годы проведения опроса (референтная группа: 2011 г.). Дополнительно мы контролировали некоторые характеристики использования времени: во-первых, количество часов, отработанных в течение недели на основной работе (логарифм), и, во-вторых, участие в ежедневном уходе за детьми (да/нет). В качестве прокси при оценке территориальной доступности объектов культуры мы использовали ответы на вопрос: «Существуют ли в Вашем населённом пункте (в районе Вашего проживания) проблемы, связанные со следующими условиями...». Его расшифровка, помимо многих других неудобств, присущих месту проживания, включает ссылку на проблему «большой удалённости от учреждений культуры».

В экономике культуры при анализе вероятностей потребления различных культурных благ принято использовать модели дискретного выбора [Muñiz et al. 2011]. Мы также проводим эконометрический анализ с помощью стандартного логита для дихотомических и мультиномиального логита для трихотомических переменных. В расширенную спецификацию базовой модели дополнительно включались дамми-переменные, характеризующие участие индивидов в смежных формах культурной активности. Описательные статистики по используемым переменным приводятся в приложении (см. табл. П.1).

Общие тренды

Как упоминалось, данные КОУЖ учитывают четыре группы культурных благ (кино, театр, концерты и музеи) и по каждой из них позволяют отделять «постоянную» публику от «непостоянной». На этой основе мы конструируем два ключевых показателя: коэффициент посещаемости (доля в выборке КОУЖ зрителей/слушателей по каждому виду искусства) и коэффициент регулярности (доля в аудитории каждого вида искусства его «постоянных» зрителей/слушателей). Помимо частных, мы рассчитываем также общие коэффициенты посещаемости и регулярности, показывающие, какова общая доля потребителей культурных благ (тех, кто на протяжении года предъявлял спрос на хотя бы одно из них) и какова общая доля «завсегдатаев» (тех, кто регулярно потреблял хотя бы одно из них).

По нашим оценкам, на протяжении 2011–2018 гг. половина взрослых россиян (50,2%) в течение года посещали кино, театры, концерты или музеи, причём примерно каждый пятый из них (19,6%) — регулярно. Поразительно, но этот результат практически совпадает с оценкой, получаемой на данных РМЭЗ ВШЭ (см.: [Капелюшников, Шарунина 2020]). Вполне ожидаемо, что наибольшей популярностью пользовалось кино — коэффициент посещаемости 35%. За ним шли концерты (25%), театры (17%) и, наконец, музеи (13%). Однако если говорить о доле «завсегдатаев» (регулярных посетителей), то ранжирование выглядит во многом иначе. Хотя и в этом случае лидером остаётся кино (20% всех кинозрителей смотрят фильмы регулярно), но второе место занимают музеи (11%), третье — театры (10%) и лишь четвёртое — концерты (менее 9%). Похоже, решения о посещении концертов чаще, чем какие-либо иные, не планируются заранее и принимаются *ad hoc*.

В таблице 1 представлены показатели, характеризующие взаимосвязи между различными видами культурных благ (скажем, какая часть кинозрителей помимо посещения кинотеатров бывает также в театрах и др.). Цифры по диагонали, выделенные жирным шрифтом, показывают, сколько в аудитории каждого вида искусства насчитывается «однолюбов» — тех, кто интересуется только им и больше ни-

какими другими, тогда как цифры во всех остальных ячейках показывают, какой процент аудитории каждого вида искусства интересуется также альтернативными его видами.

Таблица 1

Показатели взаимосвязи между различными видами искусства, усреднённые оценки за 2011–2018 гг., % (все потребители того или иного вида благ = 100%)*

Виды искусства	Доля от общего числа зрителей/слушателей каждого вида искусства, посещавших также:			
	кино	театр	концерты	музеи
Кино	42,4**	32,5	39,3	23,9
Театр	67,0	10,6	57,4	42,2
Концерты	55,1	39,1	28,4	29,6
Музеи	63,3	54,3	55,9	12,1

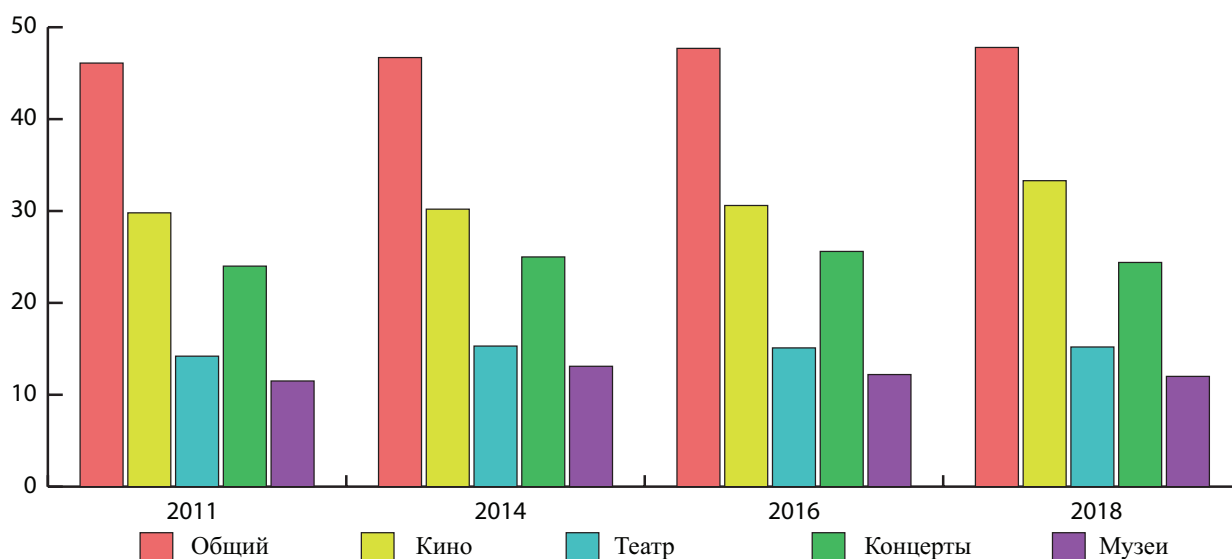
Источник: расчёты авторов по данным КОУЖ Росстата.

* Суммы по строкам превышают 100%, поскольку некоторые индивиды потребляют более двух видов благ одновременно.

** Выделенные цифры показывают, сколько в аудитории каждого вида искусства насчитывается тех, кто интересовался только им и никакими другими.

«Однолюбов» среди посетителей кино и концертов насчитывается в несколько раз больше, чем среди посетителей театров и музеев: 30–42% против 11–12%. Столь значительный разрыв служит наглядным подтверждением того, что тех, кто ходит в театры или музеи, отличает в среднем намного большая широта вкусов и интересов по сравнению с теми, кто бывает в кино или на концертах. Посещения кино чаще всего сочетаются с посещениями концертов, равно как и посещения концертов чаще всего сочетаются с посещениями кино. В отличие от этого большинство театральных зрителей параллельно с театром бывают также в кино или на концертах, а около половины ещё и в музеях. Аналогичным образом среди посетителей музеев свыше половины посещают также кино, театры и концерты.

На рисунке 2 показано, что на протяжении рассматриваемого периода коэффициенты посещаемости менялись слабо. Единственное исключение — расширение киноаудитории (почти на 10 процентных пунктов — п. п.), что повлекло за собой смещение вверх (на 6 п. п.) также и общего коэффициента посещаемости. Совсем немного подросла посещаемость театров (на 3 п. п.); посещаемость концертов и музеев оставалась практически неизменной. Коэффициенты регулярности также в 2011–2018 гг. почти не менялись, удерживаясь на отметке 19–20%.



Источник: расчёты авторов по данным КОУЖ Росстата.

Рис. 1. Динамика коэффициентов посещаемости. 2011–2018 гг., %

Социально-демографическая дифференциация

Коэффициенты посещаемости и регулярности для различных социально-демографических групп, усреднённые для всего рассматриваемого периода, представлены в таблицах 2, 3.

Таблица 2

Коэффициенты посещаемости, усреднённые оценки за 2011–2018 гг., %*

Группы	Общий	Кино	Театр	Концерты	Музеи
Всего	50,2	34,7	16,9	24,8	13,1
Пол:					
мужской	46,1	35,6	11,3	19,5	8,8
женский	53,3	34,0	21,3	28,9	16,5
Брачный статус:					
не в браке	52,0	37,3	17,2	26,3	14,2
в браке	48,5	32,5	16,7	23,7	12,2
Возраст (полных лет):					
15–24	80,4	73,7	18,2	35,0	18,6
25–34	67,9	58,8	18,9	28,1	14,4
35–44	59,1	44,6	20,4	26,6	15,4
45–54	45,8	25,8	18,7	25,7	13,2
55 и старше	28,8	9,0	12,9	18,4	9,6
Размер домохозяйства:					
из 1 чел.	40,4	21,5	16,9	23,2	13,3
из 2 чел.	44,9	27,8	16,6	23,9	12,4
из 3 чел.	57,3	44,0	18,6	26,1	14,1
из 4 чел.	57,6	43,8	17,5	26,3	14,1
из 5 чел. и более	47,9	33,3	13,3	23,6	11,1
Состояние здоровья:					
хорошее и очень хорошее	67,7	55,0	21,1	30,7	16,3
удовлетворительное	43,0	24,1	16,0	23,1	12,4
плохое и очень плохое	16,1	5,3	5,4	9,9	4,7
Населённый пункт:					
село	37,0	20,0	6,8	24,0	6,4
город, менее 50 тыс. чел.	42,8	26,6	9,1	24,6	10,1
город, 50–100 тыс. чел.	48,7	34,4	14,5	24,8	11,8
город, 100–250 тыс. чел.	53,7	39,2	18,0	24,4	13,2
город, 250–500 тыс. чел.	57,8	43,6	22,8	27,5	16,8
город, 500 тыс. чел. и более	57,9	46,0	24,7	23,0	13,6
Санкт-Петербург	76,8	55,5	42,9	35,5	30,4
Москва	67,9	51,0	32,2	24,0	29,2
Статус на рынке труда:					
занятые	59,7	43,8	20,9	28,5	15,3
безработные	41,7	30,7	7,4	18,4	7,3
учащиеся и студенты	86,9	80,1	21,3	39,0	24,0
пенсионеры	24,2	6,3	9,9	15,8	7,7
прочие неактивные	42,2	30,5	11,2	18,5	9,7

Таблица 2. Окончание

Группы	Общий	Кино	Театр	Концерты	Музеи
Уровень образования:					
высшее	70,5	50,8	32,5	34,9	24,0
неполное высшее	71,5	60,2	21,4	31,2	18,6
среднее профессиональное	48,5	30,0	15,4	24,4	11,7
начальное профессиональное	37,0	23,7	7,8	18,1	5,8
полное среднее	43,2	31,9	10,0	21,4	8,6
неполное среднее и ниже	33,2	24,6	6,4	16,0	7,6
Профессиональная принадлежность:					
руководители	71,5	51,1	31,5	38,7	21,9
специалисты высшего уровня квалификации	77,8	57,8	38,0	39,5	27,9
специалисты среднего уровня квалификации	67,7	48,8	24,5	33,1	18,6
работники, занятые подготовкой информации	68,5	50,1	25,7	32,8	18,5
работники сферы обслуживания	58,1	43,7	15,4	26,5	10,9
квалифицированные рабочие	45,9	35,2	9,3	18,4	6,6
операторы	41,9	31,3	7,3	17,6	5,3
неквалифицированные рабочие	37,4	22,9	7,9	18,6	6,1
Доступ к Интернету/опыт работы в нём:					
есть	65,2	49,5	22,6	30,3	17,4
нет	22,5	7,5	6,6	14,6	5,3

Источник: расчёты авторов по данным КОУЖ Росстата.

Примечание: * Все межгрупповые различия значимы на уровне 0,001.

Таблица 3

Коэффициенты регулярности, усреднённые оценки за 2011–2018 гг., %

Группы	Общий	Кино	Театр	Концерты	Музеи
Всего	19,6	21,4	11,0	8,8	11,5
Пол:					
мужской	20,3	22,3	10,4	8,0	12,1
женский	19,1	20,6	11,2	9,2	11,3
Брачный статус:					
не в браке	23,8	26,2	11,9	9,4	12,4
в браке	16,4	17,4	10,4	8,2	10,9
Возраст (полных лет):					
15–24	31,9	32,7	9,9	8,8	9,8
25–34	23,1	23,6	11,4	8,8	12,2
35–44	16,8	17,0	10,8	7,9	11,1
45–54	12,7	11,4	10,4	7,9	11,6
55 и старше	12,7	9,1	11,8	10,0	12,3
Размер домохозяйства:					
из 1 чел.	20,3	22,2	13,4	11,2	14,2
из 2 чел.	19,7	22,4	11,7	9,2	12,3
из 3 чел.	20,6	21,8	10,1	8,2	11,4
из 4 чел.	18,9	20,1	10,0	8,0	10,0

Таблица 3. Окончание

Группы	Общий	Кино	Театр	Концерты	Музеи
из 5 чел. и более	16,8	18,9	9,7	7,7	8,6
Состояние здоровья:					
хорошее и очень хорошее	24,4	25,5	12,0	9,1	12,7
удовлетворительное	14,0	14,0	10,0	8,4	10,0
плохое и очень плохое	8,9	9,4	7,1	6,4	9,9
Населённый пункт:					
село	12,7	13,7	6,3	8,9	6,4
город, менее 50 тыс. чел.	13,9	14,8	7,9	7,9	6,9
город, 50–100 тыс. чел.	15,7	16,5	9,7	7,1	8,9
город, 100–250 тыс. чел.	18,3	19,7	10,5	7,8	10,2
город, 250–500 тыс. чел.	19,8	21,0	10,3	7,7	9,5
город, 500 тыс. чел. и более	23,7	24,9	12,9	9,6	12,4
Санкт-Петербург	27,7	30,2	14,5	9,1	14,6
Москва	30,8	31,0	12,4	12,3	18,3
Статус на рынке труда:					
занятые	19,3	20,1	11,3	8,5	12,2
безработные	16,6	18,3	9,6	8,1	10,9
учащиеся	34,5	35,1	9,1	9,3	9,0
пенсионеры	11,7	8,2	10,3	10,0	10,6
прочие неактивные	15,7	17,6	12,1	7,6	10,5
Уровень образования:					
высшее	22,8	23,2	12,9	10,2	13,5
неполное высшее	30,5	31,7	12,3	11,9	13,8
среднее профессиональное	14,4	15,2	9,0	7,9	9,7
начальное профессиональное	12,4	14,2	7,4	6,1	8,0
полное среднее	22,2	25,8	9,0	8,0	10,1
неполное среднее и ниже	24,4	28,1	8,1	9,3	7,7
Профессиональная принадлежность:					
руководители	22,9	24,1	14,4	11,6	14,7
специалисты высшего уровня квалификации	23,9	23,2	12,9	10,4	13,8
специалисты среднего уровня квалификации	20,2	20,7	11,4	9,6	11,9
работники, занятые подготовкой информации	21,3	23,3	10,9	7,9	11,6
работники сферы обслуживания	17,3	18,9	8,7	6,4	10,5
квалифицированные рабочие	13,9	15,1	7,8	5,2	8,9
операторы	13,0	14,9	6,0	5,7	7,3
неквалифицированные рабочие	13,7	16,5	7,8	6,8	8,7
Доступ к Интернету/опыт работы в нём:					
есть	21,6	22,6	11,3	8,9	11,8
нет	9,9	7,7	9,2	8,5	9,9

Источник: Расчёты авторов на данным КОУЖ Росстата.

Примечание: Все межгрупповые различия значимы на уровне 0,001.

Согласно оценкам, в 2011–2018 гг. женщины в полтора-два раза опережали мужчин по активности посещения театров, концертов и музеев и почти не уступали им по активности посещения кино (см. табл. 2). В результате общий коэффициент посещаемости был у них заметно выше: 53% против 46% у мужчин. В то же время «завсегдатаев» среди тех и других было примерно поровну: гендерный разрыв не превышал 1-2 п. п. (см. табл. 3).

Одиночки демонстрируют более высокую активность, чем лица, состоящие в браке. Скорее всего, это связано с тем, что — в среднем — они намного моложе и, кроме того, располагают большими ресурсами свободного времени. Более сильный разрыв наблюдается по доле регулярных зрителей/слушателей: 24% среди одиночек против 16% среди лиц, состоящих в браке. Интересно, однако, что почти весь этот разрыв формируется за счёт одного вида искусства — кино.

Показатели культурной активности монотонно убывают с возрастом, причём эта закономерность носит практически универсальный характер (см. табл. 2). Так, у молодёжи 15–24 лет общий коэффициент посещаемости превосходит 80% (!), тогда как у пожилых (55+) не дотягивает даже до 30%. Особенно сильный контраст наблюдается между этими группами по посещениям кино: 74% против 9% соответственно. Единственный вид искусства, который выпадает из указанной закономерности, — театр: здесь пик активности достигается в середине возрастной шкалы в группе 35–44 года, хотя её отрыв от более молодых групп минимален. Скорее всего, эта «аномалия» связана с тем, что театр, во-первых, достаточно дорогостоящий вид искусства и, следовательно, менее доступный для молодёжи с невысокими доходами; во-вторых, устойчивый интерес к нему чаще всего приходит со зрительским опытом, накопление которого требует времени.

Общая доля регулярных посетителей также монотонно убывает с возрастом: у молодёжи она составляет 32%, тогда как у пожилых — только 13% (см. табл. 3). Единственным источником этих различий опять-таки выступает кино, поскольку по доле «постоянной» публики среди посетителей театров, концертов и музеев пожилые, напротив, опережают молодых. Скорее всего, мы имеем здесь дело с эффектом самоотбора: с возрастом «случайные» зрители/слушатели отсеиваются и, как следствие, доля «завсегдатаев» начинает идти вверх.

Как ни странно, но самый высокий спрос на культурные блага предъявляют члены домохозяйств среднего размера, состоящих из 3–4 человек. У членов как более мелких, так и более крупных домохозяйств спрос ниже, что объясняется, с одной стороны, большей привлекательностью совместного потребления культурных благ по сравнению с индивидуальным, а с другой, более благоприятными финансовыми и временными возможностями небольших нуклеарных семей (родители плюс один или два ребёнка) по сравнению с многодетными семьями.

Одним из самых сильных драйверов спроса на культурные блага выступает физическое состояние индивидов: чем лучше здоровье, тем сильнее интерес к культуре. Разница в общих коэффициентах посещаемости между теми, у кого оно хорошее или очень хорошее, и теми, у кого оно плохое или очень плохое, превышает 50 п. п. (!): 68% против 16%. Огромный разрыв, от 3-х до 10 раз, наблюдается по всем видам искусства. Максимален он для кино: 55% против 5%. По доле регулярных посетителей обладатели хорошего здоровья также более чем вдвое превосходят обладателей плохого.

Из-за крайне неравного доступа к источникам культурных благ жители больших городов ведут себя в этой сфере намного активнее, чем жители деревень или малых городов (см. табл. 2). Имеет место чётко выраженная закономерность: чем крупнее населённый пункт, тем чаще его жители бывают в кино, театрах, на концертах и в музеях. Так, города с населением не ниже 500 тыс. человек имеют показатели посещаемости, в несколько раз превосходящие показатели посещаемости для сёл или малых городов.

В случае кино разрыв достигает более двух раз, в случае театров — четырёх раз, музеев — двух раз. Вполне ожидаемо, что в крупных городах доля «постоянной» публики также оказывается выше (примерно вдвое), чем в сёлах или малых городах.

Разумеется, рекордно высокий спрос на культурные блага наблюдается в столицах — в Москве и Санкт-Петербурге. Среди их жителей в течение года примерно каждый второй бывает в кино и каждый третий-четвёртый в театрах, на концертах или в музеях. Общий коэффициент посещаемости достигает 70–75% (см. табл. 2). Доля регулярных зрителей/слушателей (см. табл. 3) также находится в них на очень высокой отметке — порядка 30%. Интересно отметить, что по большинству показателей ситуация в Санкт-Петербурге выглядит благоприятнее, чем в Москве: по всем видам искусства петербуржцы заметно опережают москвичей. Общие коэффициенты посещаемости соотносятся как 77% против 68%, так что Санкт-Петербург, похоже, вполне заслуженно носит звание культурной столицы страны.

Значимым фактором выступает статус на рынке труда (см. табл. 2). Самый высокий спрос на культурные блага предъявляют учащиеся и студенты (общий коэффициент посещаемости 87%), самый низкий — пенсионеры (24%). Максимальный разрыв между этими группами наблюдается по кино: 80% против 6%. Занятые и безработные занимают промежуточное положение, но культурная активность первых (60%) оставляет культурную активность вторых (42%) далеко позади.

Лидерство учащихся прослеживается по всем видам искусства, и только в случае театра почти вровень с ними идут занятые. С показателем 35% они удерживают также первенство по доле «постоянной» публики, что по большей части объясняется их «киноманией»: среди учащихся «завсегдатаи» кинотеатров встречаются в несколько раз чаще, чем среди занятых, безработных или пенсионеров.

Как уже отмечалось, все исследования, относящиеся к зарубежным странам, обнаруживают устойчивую и сильную положительную связь между спросом на культурные блага и образованием. Данные КОУЖ подтверждают универсальность этого феномена (см. табл. 2). Так, с повышением образования общий коэффициент посещаемости почти монотонно нарастает: если среди тех, кто не пошёл дальше неполной средней школы, он едва превышает 30%, то среди обладателей вузовских дипломов достигает 71%. Нарушается эта закономерность в двух случаях: во-первых, обладатели незаконченного высшего образования (в основном это студенты) демонстрируют несколько большую культурную активность, чем законченного; во-вторых, те, кто закончил полную среднюю школу, опережают, причём по всем видам искусства, тех, кто заканчивал ПТУ⁷.

С повышением уровня образования увеличивается и доля регулярных посетителей: среди зрителей/слушателей с высшим образованием она в 1,5–2 раза выше, чем среди зрителей/слушателей с начальным профессиональным. Однако обладатели полного и даже неполного среднего образования (по-видимому, из-за высокой доли учащихся) почти не уступают обладателям вузовских дипломов.

Вариация в паттернах потребления культурных благ в зависимости от профессионального статуса индивидов выглядит вполне предсказуемо (см. табл. 2). Наибольший спрос предъявляют специалисты высшего уровня квалификации и руководители, несколько меньший (на 5–10 п. п.) — специалисты среднего уровня квалификации и конторские служащие, а самый низкий — неквалифицированные рабочие. Разрыв между группами-лидерами и группами-аутсайдерами достигает 20–40 п. п. Среди специалистов высшего уровня квалификации свыше половины посещают кино, свыше трети — театры, две пятых — концерты и свыше четверти — музеи. Среди рабочих в кино бывает примерно каждый

⁷ Для простоты вместо действующей номенклатуры типов образования, принятой в официальной статистике в настоящее время, мы используем более традиционную шкалу с выделением высшего профессионального (вузы), среднего профессионального (сузы) и начального профессионального (ПТУ) образования.

четвёртый, на концертах — каждый пятый, а в театрах и музеях — каждый 10–20-й. Принадлежность к низшим этажам профессиональной иерархии в значительной мере отсекает индивидов от доступа к сфере культуры. Не удивительно, что представители наиболее квалифицированных профессиональных групп выступают также лидерами по доле «постоянной» публики, примерно в 1,5–2 раза опережая группы, занимающие низшие профессиональные позиции.

Опыт работы в сети Интернет активизирует потребление любых видов культурных благ. Разрыв между теми, у кого такой опыт есть, и теми, у кого его нет, достигает 2–7 раз. Дело, по-видимому, не только в возрастных различиях между этими группами: присутствие в Интернете значительно увеличивает массив доступной индивидам информации о событиях в сфере культуры, стимулируя тем самым их спрос на культурные блага, а кроме того, сокращает логистические издержки, связанные с приобретением билетов. Умеющие работать в Интернете формируют также ядро «постоянной» аудитории всех видов искусства.

В таблице 4 представлены коэффициенты посещаемости и регулярности по децилям душевого дохода домохозяйств. Из неё видно, что вероятность потребления культурных благ монотонно возрастает по мере перемещения индивидов из нижних децилей в верхние. Так, в нижнем общий коэффициент посещаемости едва превышает 30%, тогда как в верхнем достигает 73%.

Таблица 4

Коэффициенты посещаемости и регулярности по децилям душевого дохода домохозяйств, усреднённые оценки за 2011–2018 гг.

Децили	Коэффициенты посещаемости, %					Коэффициенты регулярности, %				
	Общий	Кино	Театр	Концерты	Музеи	Общий	Кино	Театр	Концерты	Музеи
1	33,7	19,8	5,2	19,3	5,5	10,5	11,0	7,2	7,6	5,7
2	37,9	24,0	6,8	20,4	6,7	11,2	11,3	6,1	7,8	6,0
3	38,5	23,8	8,2	21,3	7,5	12,1	12,5	5,8	8,1	5,6
4	40,3	24,9	9,9	22,0	8,7	13,5	14,2	7,8	8,4	6,8
5	35,6	19,0	10,2	21,3	8,4	14,1	14,6	8,1	9,2	8,1
6	48,8	33,6	14,5	25,2	11,7	15,6	16,8	8,9	7,7	7,6
7	43,8	26,2	15,0	24,2	11,1	16,0	18,1	8,3	8,6	9,1
8	55,2	38,0	20,2	27,8	15,7	18,9	20,7	9,3	7,8	10,6
9	64,9	47,2	26,6	31,7	20,7	23,8	25,0	11,4	9,2	13,3
10	73,1	54,6	34,9	36,7	28,7	28,0	28,6	14,6	11,5	16,8

Источник: Расчёты авторов по данным КОУЖ Росстата.

В верхнем дециле примерно каждый второй в течение года бывает в кино, каждый третий — в театрах или на концертах и примерно каждый четвёртый — в музеях. Аналогичные оценки для нижнего дециля составляют около 20% в случае кино и концертов и около 5% в случае театра и музеев. По «элитарным» видам искусства разрыв между крайними децилями оказывается огромным: 7 раз для театра и 5 раз для музеев. Для «массовых» видов искусства, кино и концертов, он меньше: «всего лишь» 2–3 раза. Это, по-видимому, предполагает, что с ростом доходов спрос на «элитарные» виды искусства растёт быстрее, чем на «массовые». По мере улучшения материального положения домохозяйств увеличивается также и доля «завсегдатаев»: в верхнем дециле их в 2–3 раза больше, чем в нижнем.

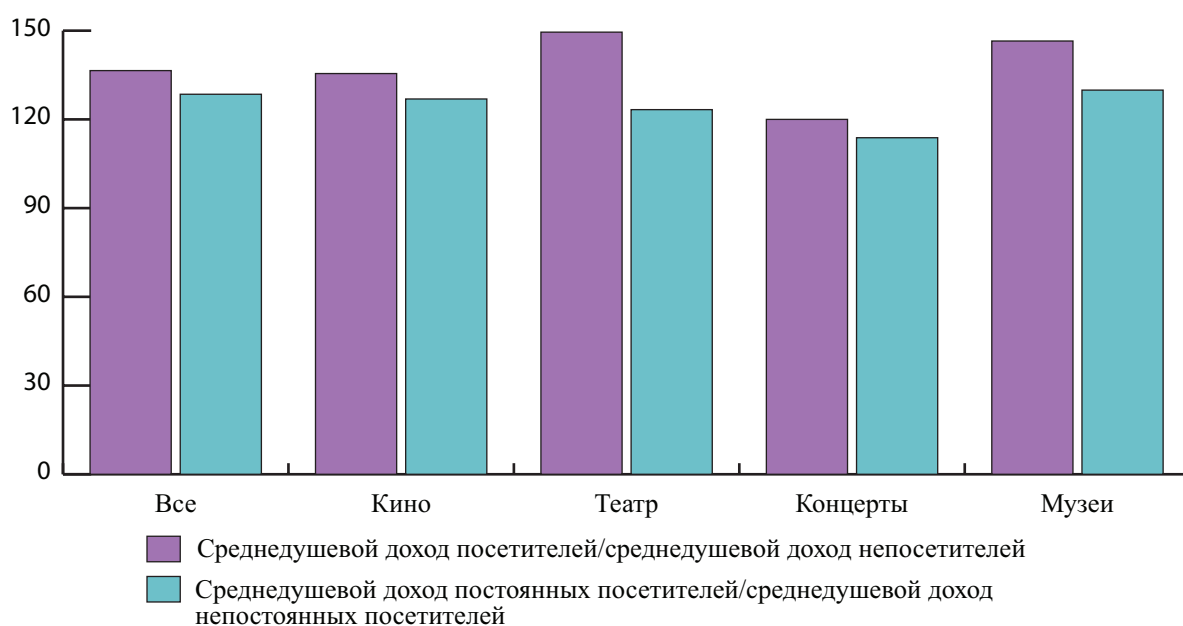
Можно произвести обратную группировку, сопоставив средние уровни дохода у групп «посетителей» и «непосетителей», как это сделано на рисунке 2. Отрыв первых от вторых достигает в среднем 37%. Максимальным он оказывается для театра — 50%, минимальным для концертов — 20%. Иными словами, «театралы» имеют в среднем в 1,5 раза больший доход, чем «нетеатралы»! Аналогичный разрыв (правда,

меньшего размера) наблюдается между регулярными и разовыми зрителями/слушателями: доход первых превосходит доход вторых на 25–30% (см. рис. 2). Таким образом, рост доходов активизирует спрос на культурные блага двояким образом, способствуя перемещениям индивидов, во-первых, из группы непотребителей в группу потребителей и, во-вторых, из группы разовых в группу регулярных посетителей.

Всё указывает на то, что посетители кино, театров, концертов и музеев экономически намного успешнее, чем непосетители, а те, кто посещает их регулярно, экономически намного успешнее, чем те, кто делает это эпизодически. В результате душевые доходы «постоянных» зрителей/слушателей оказываются примерно в 1,5–2 раза выше, чем у незрителей/неслушателей.

Субъективные оценки финансового положения домохозяйств, которые с поведенческой точки зрения могут быть даже более релевантными, чем объективные, рисуют сходную картину (см. табл. 5). В 2011 и 2014 гг. анкета КОУЖ включала вопрос о финансовом положении домохозяйств, допускавший шесть возможных вариантов ответа — от «Не хватает даже на еду» до «Средств достаточно, чтобы купить всё, что считаем нужным». Поскольку лишь единицы отнесли себя к последней (наиболее состоятельной) группе, мы объединили её с предыдущей, сжав таким образом шестибалльную шкалу до пятибалльной.

Данные, представленные в таблице 5, позволяют сделать несколько интересных наблюдений. Первое: между объективными и субъективными индикаторами наблюдается полная согласованность; культурная активность монотонно возрастает по мере увеличения экономических ресурсов домохозяйств. Второе: даже те, кто сообщает о нехватке средств на еду, далеки от тотальной культурной пассивности, и в течение года примерно каждый четвёртый из них бывает в кино, театрах, на концертах или в музеях. Третье: контраст между субъективно богатыми и субъективно бедными выглядит более чем внушительно; по сравнению с бедными богатые ходят в 4 раза чаще в кино, в 5 раз — в театр, в 2,5 раза — на концерты, в 3 раза — в музей. Доля «завсегдатаев» среди субъективно богатых также оказывается намного больше, чем среди субъективно бедных, хотя «постоянные» зрители/слушатели встречаются даже среди них. Можно, по-видимому, утверждать, что недостаточный доход выступает чрезвычайно сильным, но все же не абсолютным ограничителем доступа к культурным благам.



Источник: Расчёты авторов по данным КОУЖ Росстата.

Рис. 2. Соотношение между среднедушевыми доходами посетителей и непосетителей и среднедушевыми доходами постоянных и непостоянных посетителей, усреднённые оценки за 2011–2018 гг., %

Таблица 5

**Коэффициенты посещаемости и регулярности по субъективным оценкам
финансового положения домохозяйств, усреднённые оценки за 2011–2014 гг.**

Группы по оценкам финансового поло- жения своих домо- хозяйств*	Коэффициенты посещаемости, %					Коэффициенты регулярности, %				
	Общий	Кино	Театр	Кон- церты	Музеи	Общий	Кино	Театр	Кон- церты	Музеи
1	25,3	12,8	6,0	13,5	6,2	14,8	18,2	14,9	9,3	9,0
2	34,5	20,0	9,3	18,3	8,3	14,9	16,6	9,3	8,4	9,1
3	48,5	31,5	15,8	24,2	12,5	18,4	20,4	11,2	8,7	9,5
4	63,1	45,5	23,7	31,3	18,5	24,1	26,0	12,2	10,1	12,9
5	64,7	47,9	26,8	33,2	20,7	26,9	28,2	12,9	11,3	19,1

Источник: Расчёты авторов на данным КОУЖ Росстата.

* 1 — «Доходов не хватает даже на еду»; 2 — «На еду денег хватает, но покупать одежду и оплачивать жилищно-коммунальные услуги затруднительно»; 3 — «Денег хватает на еду и одежду, но не можем себе позволить покупать необходимые товары длительного пользования»; 4 — «Можем себе позволить покупать еду, одежду, необходимые товары длительного пользования, но не хватает денег на покупку нового автомобиля»; 5 — «Можем себе позволить покупать еду, одежду, необходимые товары длительного пользования, но не хватает денег на покупку квартиры, дачи» и «Средств достаточно, чтобы купить всё, что считаем нужным».

Эконометрический анализ

Средние показатели, которые обсуждались в предыдущих разделах, не учитывали неоднородность рассматриваемой статистической совокупности. Эконометрический анализ позволяет получить более точную картину влияния индивидуальных характеристик на вероятность и интенсивность потребления культурных благ, поскольку он строится при соблюдении требования «при прочих равных условиях» и, соответственно, даёт представление о «чистом» вкладе каждого фактора в формирование спроса на них.

Для эконометрического анализа мы использовали стандартные и мультиномиальные логистические регрессии (*logit* и *mlogit*). Статистическая значимость моделей проверялась с помощью критерия χ^2 . Интерпретация результатов моделирования производилась исходя из величин полученных средних предельных эффектов (*average marginal effects* — АМЕ), показывающих, как в среднем меняется вероятность потребления тех или иных культурных благ при изменении количественных независимых переменных на единицу или, в случае категориальных независимых переменных, как в среднем различаются вероятности потребления культурных благ для разных групп индивидов в сравнении с группой, принимаемой за базу.

Вероятности посещения (экстенсивное измерение)

На первом шаге мы оценивали несколько версий стандартной логит-модели — одну для общей вероятности посещения и четыре для частных вероятностей по каждому виду искусства (см. табл. 6).

Из полученных результатов следует, что мужчины значимо реже, чем женщины, бывают на протяжении года в кино, театре, на концертах или в музеях. Общий разрыв достигает 10 п. п., а по отдельным видам искусства колеблется от 3 п. п. (кино) до 10 п. п. (театры и концерты). Кино, таким образом, предстаёт как гендерно наиболее сбалансированный вид культурной активности.

Лица, состоящие в браке, с меньшей вероятностью посещают кино, театры, концерты и музеи, чем лица, не состоящие в браке. Это естественно связать с наличием семейных обязательств, «съедающих» значительную часть времени у первых, и с отсутствием таких обязательств у вторых⁸.

С возрастом потребление культурных благ непрерывно и последовательно убывает: лидерами выступают самые молодые (до 25 лет), аутсайдерами — самые пожилые (55+). По общей вероятности посещений первые превосходят вторых на 23 п. п. Однако для отдельных форм культурной активности ситуация выглядит менее однозначно. Самым «молодёжным» видом искусства является кино: связь между возрастом и вероятностью его посещения оказывается отрицательной на всём протяжении возрастной шкалы, так что отрыв самой младшей группы от самой старшей приближается к 35 п. п. По концертам впереди также находятся молодые, но следом за ними идут пожилые, а нижняя точка приходится на группу 35–44-летних. Совершенно иная картина вырисовывается для театров, где между возрастом и вероятностью посещения, напротив, прослеживается однозначная положительная связь: чем старше индивиды, тем больше среди них «театралов». Посетители музеев также чаще встречаются среди пожилых.

Таблица 6

Результаты оценивания логит-регрессии для общей и частных вероятностей посещения, базовая спецификация, средние предельные эффекты, 2011–2018 гг.

Переменные	Общая	Кино	Театры	Концерты	Музеи
Пол (база: женщины)	– 0,102*** (0,002)	– 0,027*** (0,002)	– 0,098*** (0,002)	– 0,101*** (0,002)	– 0,071*** (0,002)
Брачный статус (база: не в браке)	– 0,014*** (0,003)	– 0,018*** (0,002)	– 0,007*** (0,002)	– 0,015*** (0,003)	– 0,012*** (0,002)
Возраст, полных лет (база: 15–24):					
25–34	– 0,099*** (0,006)	– 0,087*** (0,004)	– 0,008 (0,005)	– 0,046*** (0,005)	– 0,014*** (0,004)
35–44	– 0,157*** (0,006)	– 0,164*** (0,004)	0,015*** (0,005)	– 0,054*** (0,005)	0,001 (0,004)
45–55	– 0,224*** (0,006)	– 0,269*** (0,005)	0,031*** (0,005)	– 0,044*** (0,005)	0,005 (0,004)
55+	– 0,227*** (0,006)	– 0,337*** (0,005)	0,061*** (0,005)	– 0,027*** (0,006)	0,021*** (0,004)
Число членов домохозяйства (база: одиночные)					
2 чел.	0,007* (0,004)	0,030*** (0,003)	0,000 (0,003)	– 0,002 (0,004)	– 0,005* (0,003)
3 чел.	0,005 (0,004)	0,044*** (0,004)	0,004 (0,003)	– 0,002 (0,004)	– 0,010** (0,003)

⁸ Дополнительно мы оценивали еще одну серию моделей, где вместо переменных «пол» и «брачный статус» использовали их пересечения, и работали с четырьмя дамми-переменными — незамужние женщины (контрольная группа), замужние женщины, неженатые мужчины, женатые мужчины (для экономии мы не приводим полученные результаты в табличном виде). Из этих оценок выстраивается чёткая иерархия: по всем видам культурной активности лидерами выступают женщины, не состоящие в браке. Последующие места распределяются так: женщины, состоящие в браке; мужчины, состоящие в браке; мужчины, не состоящие в браке. По общей вероятности посещений незамужние женщины опережают замужних женщин на 2 п. п., женатых мужчин — на 11,5 п. п. и неженатых мужчин — на 13 п. п. Полученные результаты подтверждают предположение о сближении паттернов потребления у мужчин и женщин после их вступления в брак. Сокращение гендерного разрыва по общей вероятности посещений составляет 4 п. п., в том числе по посещениям кино и концертов — 2 п. п., театров — 6 п. п., музеев — 3 п. п. В целом эти результаты хорошо согласуются с гипотезой «битвы полов».

Таблица 6. Продолжение

Переменные	Общая	Кино	Театры	Концерты	Музеи
4 чел.	0,013** (0,005)	0,051*** (0,005)	0,011** (0,004)	- 0,009* (0,005)	- 0,002 (0,003)
5 чел. и более	0,005 (0,006)	0,037*** (0,005)	0,014** (0,005)	0,019*** (0,006)	- 0,004 (0,005)
Оценка здоровья (база: плохое и очень плохое):					
удовлетворительное	0,130*** (0,004)	0,102*** (0,005)	0,088*** (0,004)	0,110*** (0,005)	0,062*** (0,004)
хорошее и очень хорошее	0,185*** (0,005)	0,149*** (0,005)	0,101*** (0,005)	0,138*** (0,005)	0,064*** (0,004)
Населённый пункт (база: село):					
город, до 50 тыс. чел.	- 0,020*** (0,003)	0,004 (0,003)	- 0,005 (0,003)	- 0,034*** (0,003)	0,020*** (0,003)
город, 50–500 тыс. чел.	0,033*** (0,003)	0,088*** (0,003)	0,083*** (0,003)	- 0,062*** (0,003)	0,039*** (0,002)
город, свыше 500 тыс. чел.	0,057*** (0,004)	0,140*** (0,004)	0,120*** (0,003)	- 0,104*** (0,004)	0,033*** (0,003)
Санкт-Петербург	0,110*** (0,008)	0,096*** (0,006)	0,135*** (0,005)	- 0,079*** (0,007)	0,071*** (0,005)
Москва	0,031*** (0,006)	0,039*** (0,005)	0,088*** (0,004)	- 0,136*** (0,005)	0,086*** (0,004)
Статус на рынке труда (база: прочие неактивные):					
занятые	0,150*** (0,026)	0,050* (0,021)	0,101*** (0,020)	0,161*** (0,024)	0,165*** (0,018)
безработные	0,043*** (0,007)	0,045*** (0,006)	-0,006 (0,007)	0,020* (0,008)	0,015* (0,007)
учащиеся	0,286*** (0,009)	0,219*** (0,007)	0,142*** (0,006)	0,162*** (0,007)	0,147*** (0,005)
Уровень образования (база: среднее):					
высшее	0,120*** (0,004)	0,069*** (0,004)	0,104*** (0,004)	0,081*** (0,004)	0,092*** (0,003)
неполное высшее	0,073*** (0,010)	0,048*** (0,008)	0,045*** (0,007)	0,031*** (0,009)	0,045*** (0,007)
среднее профессиональное	0,049*** (0,004)	0,027*** (0,003)	0,045*** (0,004)	0,036*** (0,004)	0,045*** (0,003)
начальное профессиональное	0,015*** (0,004)	0,009* (0,004)	0,006 (0,004)	0,011** (0,004)	0,008* (0,004)
неполное среднее и ниже	- 0,083*** (0,005)	- 0,073*** (0,005)	- 0,058*** (0,005)	- 0,072*** (0,005)	- 0,031*** (0,004)
Профессиональная принадлежность * Занятость (база: неквалифицированные рабочие)					
руководители	0,081*** (0,007)	0,039*** (0,006)	0,068*** (0,006)	0,091*** (0,007)	0,052*** (0,006)
специалисты высшего уровня квалификации	0,086*** (0,006)	0,044*** (0,005)	0,071*** (0,005)	0,071*** (0,006)	0,057*** (0,005)

Таблица 6. Окончание

Переменные	Общая	Кино	Театры	Концерты	Музеи
специалисты среднего уровня квалификации	0,068*** (0,006)	0,043*** (0,005)	0,051*** (0,006)	0,059*** (0,006)	0,044*** (0,005)
работники, занятые подготовкой информации	0,050*** (0,008)	0,042*** (0,007)	0,036*** (0,007)	0,036*** (0,008)	0,025*** (0,007)
работники сферы обслуживания	0,019*** (0,006)	0,024*** (0,005)	0,009 (0,006)	0,003 (0,007)	0,004 (0,006)
квалифицированные рабочие	0,034*** (0,005)	0,044*** (0,005)	0,019*** (0,006)	0,023*** (0,006)	0,013* (0,005)
операторы	0,026*** (0,006)	0,030*** (0,005)	0,023*** (0,006)	0,008 (0,007)	0,014* (0,006)
Использование Интернета (база: нет)	0,123*** (0,003)	0,119*** (0,003)	0,086*** (0,003)	0,069*** (0,003)	0,063*** (0,003)
Ln среднедушевого дохода	0,096*** (0,002)	0,097*** (0,002)	0,058*** (0,002)	0,052*** (0,002)	0,032*** (0,002)
Ln рабочих часов * Занятость	-0,031** (0,007)	-0,003 (0,006)	-0,028*** (0,005)	-0,037*** (0,006)	-0,047*** (0,005)
Уход за детьми (база: нет)	0,021*** (0,003)	0,013*** (0,002)	0,014*** (0,002)	-0,004 (0,003)	0,019*** (0,002)
Отдалённость объектов культуры (база: нет)	-0,005* (0,002)	0,013*** (0,002)	0,003 (0,002)	-0,028*** (0,002)	-0,001 (0,002)
Федеральные округа	да	да	да	да	да
Года проведения опросов	да	да	да	да	да
Log Likelihood	-2,32e + 8	-1,91e + 8	-1,63e + 8	-2,27e + 8	-1,46e + 8
LR chi2(45/48)	38017,2	42999,4	21410,7	13979,9	15321,1
Pseudo R2	0,25	0,33	0,20	0,09	0,15
N obs.	345535	345535	345535	345535	345535

Примечание: При использовании логит-регрессии строились робастные стандартные ошибки (указываются в скобках). При расчёте предельных эффектов стандартные ошибки рассчитывались дельта-методом.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

У небольших домохозяйств (от одного до трёх членов) вероятности потребления культурных благ оказываются ниже, чем у крупных (от четырёх и более членов), хотя и не по всем видам искусства. Скорее всего, этот эффект связан с укоренёнными в обществе традициями в пользу коллективного потребления культурных благ. Поскольку внутри больших семей шансы на то, чтобы найти партнёров для совместного похода в кино или театр, выше, чем внутри малых, влияние размера домохозяйств оказывается положительным. Единственный вид культурных благ, где лидируют семьи из одного человека, — выставки и музеи.

Одним из наиболее мощных детерминантов потребления культурных благ, как уже отмечалось, выступает состояние здоровья: чем оно лучше, тем выше степень приобщения к культуре. При прочих равных условиях у индивидов с хорошим здоровьем общая вероятность посещения оказывается почти на 20 п. п. выше, чем у индивидов с плохим здоровьем. Аналогичные различия обнаруживаются и по отдельным видам искусства: у тех, кто оценивает свое физическое состояние как хорошее или очень хорошее, вероятности посещения кино и концертов на 14–15 п. п., театров на 10 п. п. и музеев на 6 п. п. выше, чем у тех, кто оценивает его как плохое и очень плохое.

Сложная и неоднозначная связь прослеживается между культурной активностью и величиной населённых пунктов, где проживают респонденты. Общая картина выглядит ожидаемо: чем крупнее населённый пункт, тем выше активность. Однако из этого правила обнаруживается несколько исключений, причём не всегда легко поддающихся рациональной интерпретации.

Во-первых, по вероятности посещения концертов почему-то с заметным отрывом лидируют сельские жители: у них такая вероятность значительно выше не только, чем у жителей малых городов, но даже чем у москвичей и петербуржцев. Можно предложить два объяснения этой аномалии. Возможно, всё дело в том, что, когда в сёлах даются концерты, на них сходятся практически все местные жители. Возможно также, что, заявляя о том, что в течение предыдущего года они бывали на концертах, сельские жители имеют в виду выступления не только профессиональных артистов, но и местной самодеятельности (по случаю праздников и т. п.).

Во-вторых, рекордсменом по охвату потреблением культурных благ оказывается Санкт-Петербург, а не Москва. Это касается как общей вероятности посещения, так и вероятностей посещения кино и театров, и только по музеям между Санкт-Петербургом и Москвой поддерживается примерный паритет. Ещё более неожиданно, что по большинству характеристик культурной активности Москва проигрывает не только Санкт-Петербургу, но и другим крупнейшим городам с численностью населения более 500 тыс. человек (исключение опять-таки составляют музеи). Возможно, это связано с присутствием среди жителей Москвы большого числа недавних мигрантов, которые гораздо пассивнее в культурном отношении, чем коренные москвичи⁹.

Важный фактор, во многом определяющий поведение индивидов в сфере культуры, — статус на рынке труда. Вполне предсказуемо, что наибольшую активность демонстрируют учащиеся и студенты, у которых общая вероятность посещения почти на 30 п. п. выше, чем у контрольной группы — прочих экономически неактивных (включая пенсионеров). Здесь также выстраивается чёткая иерархия: у занятых спрос на культурные блага ниже, чем у учащихся; у безработных ниже, чем у занятых; у прочих неактивных ниже, чем у безработных.

Лидерство учащихся и студентов прослеживается по всем видам искусства, кроме музеев, но максимальный отрыв от остальных групп, как и следовало ожидать, наблюдается в случае кино. По вероятностям потребления всех культурных благ занятые намного опережают безработных. Возникает вопрос: почему, несмотря на гораздо более жёсткие временные ограничения, существующие для занятых, они тем не менее посвящают участию в культурных событиях больше времени, чем безработные? Ссылка на худшее финансовое положение безработных в данном случае не работает, поскольку мы контролируем логарифм среднедушевых доходов. Наиболее вероятное объяснение — психологическая фрустрация, в которую, как показывает опыт, может погружать индивидов отсутствие работы.

Для полученного индивидами образования мы наблюдаем классическую картину: чем оно выше, тем больше вероятность потребления всех без исключения видов культурных благ. Пик достигается в группе с высшим образованием, а дно — в группе с неполным средним. Разрыв между этими полюсами по общей вероятности посещения превышает 20 п. п., а для отдельных видов искусства варьируется в пределах 12–16 п. п.¹⁰

⁹ К сожалению, данные КОУЖ не содержат информации, позволяющей проверить это предположение.

¹⁰ Интересно, что для лиц с неполным высшим образованием эконометрический анализ не выявляет аномалии, обнаруженной в ходе дескриптивного анализа: у тех, кто получил вузовский диплом, вероятности посещения кино, театров, концертов и музеев оказываются значительно выше, чем у тех, кто его не получил. Объясняется это тем, что среди лиц с неполным высшим образованием очень много студентов, которые в рамках нашего эконометрического анализа выделяются в отдельную группу. Переменная «учащиеся и студенты» перетягивает на себя часть эффекта, который при дескриптивном анализе приписывается всей группе обладателей незаконченного высшего образования, так что лидер-

Полностью аналогичная ситуация наблюдается с профессиональным статусом. И в этом случае выявляется чёткая и однозначная закономерность: чем выше профессиональные позиции индивидов, тем больше вероятность, что они потребляют культурные блага. Наиболее активной группой выступают специалисты высшего уровня квалификации, наиболее пассивной — неквалифицированные рабочие. Разрыв между ними по общей посещаемости достигает 9 п. п., в том числе по вероятности посещения кино — 4 п. п., театров и концертов — 7 п. п., музеев — 6 п. п. При этом было бы ошибкой считать эти различия следствием неравенства в имеющемся у них образовании, поскольку оно контролируется в наших расчётах. Речь идёт о сильных приростах сверх и помимо влияния фактора образования.

У пользователей Интернета общая вероятность посещений примерно на 12 п. п. выше, чем у непользователей. Важно отметить, что этот разрыв нельзя объяснить более высокой долей молодёжи в составе интернет-аудитории, так как мы контролируем фактор возраста. По-видимому, всё дело в неодинаковых объёмах культурного капитала, одним из косвенных индикаторов которого выступает наличие/отсутствие опыта работы в Сети.

В какой мере спрос на культурные блага зависит от таких его драйверов, как доход, свободное время и территориальная доступность? Как видно из таблицы 6, доход оказывает статистически значимое и очень сильное влияние на все без исключения виды культурной активности. Увеличение логарифма среднедушевого денежного дохода на один лог-пункт сопровождается повышением общей вероятности посещений на 10 п. п., в том числе кино — на 10 п. п., театра — на 6 п. п., концертов — на 5 п. п. и музеев — на 3 п. п.

Для проверки робастности полученных результатов по отношению к методу измерения ключевой для нас переменной дохода, а также ее проверки на характер нелинейности мы оценивали дополнительную спецификацию, где вместо логарифма доходов использовали показатель принадлежности респондентов к различным децилям по распределению среднедушевого дохода (в целях экономии мы не приводим её полное описание в табличном виде). Результаты оказываются очень близки к обсуждавшимся выше. Так, по мере перемещения из нижних децилей в верхние спрос на культурные блага монотонно возрастает. В десятом дециле общая вероятность посещений оказывается почти на 25 п. п. выше, чем в первом. Для кино разрыв составляет 21 п. п., для театров — 12 п. п., для концертов — 11 п. п. и для музеев — 7 п. п.

Логарифм отработанных часов входит во все оцениваемые уравнения с отрицательным знаком, что соответствует теоретическим ожиданиям (см. табл. 6). Увеличение продолжительности рабочего времени на один лог-пункт приводит к снижению общей вероятности посещений на 3 п. п. Эффекты примерно того же порядка фиксируются для театров, концертов и музеев. Единственное исключение — кино: на интерес к нему количество отработанных часов не оказывает значимого влияния. Стоит отметить, что с потребительской точки зрения это один из наименее времяёмких видов культурных благ. Результаты, таким образом, указывают на то, что при переходе от менее к более времяёмким формам культурной активности негативный эффект временных ограничений, налагаемых на индивидов их участием в рыночной деятельности, начинает проявляться сильнее.

Как ни странно, но ежедневное участие в уходе за детьми способствует не меньшей, а большей общённости к культуре: это касается как общей культурной активности, так и отдельных её форм — кино, театров и музеев (исключение — концерты, для которых эффект незначим). Как уже отмечалось, этот парадоксальный результат объясняется тем, что уход за детьми требует от родителей совместного посещения вместе с ними различных культурных мероприятий. Результатом такого «наведённого»

ство переходит к обладателям законченного высшего образования. В итоге связь между уровнем образования и спросом на культурные блага становится строго положительной на всех участках образовательной шкалы.

спроса оказывается то, что те, кто ухаживает за детьми, оставляют позади как тех, у кого детей нет, так и тех, у кого они есть, но кто не участвует в уходе за ними.

Отдалённость объектов культуры в точном соответствии с теоретическими ожиданиями негативно влияет на потребление культурных благ. У тех, кто считает одним из неудобств своего места жительства его большую удалённость от центров культуры, общая вероятность посещения оказывается ниже, чем у тех, кто так не считает. Но если говорить об отдельных видах искусства, то значимый негативный эффект обнаруживается только для концертов. Для театров и музеев оценки незначимы, а на посещения кино территориальный фактор, как ни странно, влияет положительно. Возможно, этот неожиданный результат объясняется тем, что отдалённость от центров сосредоточения театров, музеев и концертных залов перенаправляет спрос на посещение кинотеатров, размещение которых в городском пространстве отличается, как правило, большей равномерностью.

В таблице 7 представлены результаты оценивания расширенной спецификации базовой модели с включением в неё дополнительно дамми-переменных для альтернативных форм культурной активности. Для кино — это показатели посещения театров, концертов и музеев; для театра — показатели посещения кино, концертов и музеев, и т. д. Набор остальных переменных не менялся и оставался таким же, как в базовой модели. (В целях экономии места мы не приводим результатов для этих переменных, поскольку оценки для них оказываются практически теми же, что и в базовой модели.)

Как уже отмечалось, теоретически связь между альтернативными формами культурной активности может быть как отрицательной (в таком случае они будут находиться друг с другом в отношениях взаимозаменяемости), так и положительной (в таком случае они будут находиться друг с другом в отношениях взаимодополняемости). В зависимости от знака, с которым входят в оцениваемые уравнения соответствующие переменные, мы можем делать вывод о том, какой из двух эффектов преобладает — первый, связанный с тем, что альтернативные виды культурных благ конкурируют друг с другом за ограниченные денежные и временные ресурсы индивидов, или второй, связанный с тем, что способствуя накоплению общего культурного капитала, они, напротив, стимулируют спрос друг на друга.

Таблица 7

Результаты оценивания логит-регрессии частных вероятностей посещения, расширенная спецификация, средние предельные эффекты, 2011–2018 гг.

Переменные	Кино	Театры	Концерты	Музеи
Кино	—	0,104*** (0,002)	0,092*** (0,002)	0,046*** (0,002)
Театры	0,136*** (0,003)	—	0,196*** (0,002)	0,111*** (0,002)
Концерты	0,083*** (0,002)	0,126*** (0,002)	—	0,084*** (0,002)
Музеи	0,067*** (0,003)	0,121*** (0,002)	0,139*** (0,003)	—
<i>Log Likelihood</i>	– 1,80e + 8	– 1,37e + 8	– 2,07e + 8	– 1,29e + 8
<i>LR chi2(45/48)</i>	45131,8	32552,7	24849,9	26959,0
<i>Pseudo R2</i>	0,37	0,33	0,17	0,25
<i>N obs.</i>	345535	345535	345535	345535

Примечание: При использовании логит-регрессии строились робастные стандартные ошибки (указываются в скобках). При расчёте предельных эффектов стандартные ошибки рассчитывались дельта-методом.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Как видно из таблицы 7, для всех дополнительно включённых в модель переменных эффекты оказываются статистически значимыми на 0,1%-ном уровне доверительной вероятности, причём в оцениваемые уравнения они всегда входят с положительным знаком. Кроме того, их включение резко увеличивает статистическую значимость моделей (*LR*, псевдо *R2*); скажем, в случае театров псевдо *R2* возрастает с 20 до 33%.

Зрители кино с намного большей вероятностью, чем незрители, ходят в театры, на концерты и в музеи; зрители театров — в кино, на концерты и в музеи; и т. д. Вклад смежных видов искусства колеблется от 5 до 20 п. п.¹¹ Сравнение оценок для разных типов культурных благ указывает на то, что наиболее сильным источником накопления культурного капитала следует, по-видимому, считать театр, а наиболее слабым, по-видимому, кино.

Регулярность (интенсивное измерение)

В таблице 8 представлены результаты оценивания мультиномиальной логит-модели для показателей регулярности (интенсивности) потребления культурных благ с зависимой переменной, которая могла принимать три значения — 0 («не посещали», базовая категория), 1 («посещали один раз/посещали несколько раз») или 2 («посещали регулярно»). Соответствующие средние предельные эффекты показывают, насколько при изменении тех или иных независимых переменных меняются доли разовых (нечётные столбцы) и регулярных (чётные столбцы) посетителей по каждому виду искусства. Оценки для подгруппы «иногда» (то есть для разовых посетителей) практически идентичны оценкам для всех посетителей, представленным выше в таблице 6, поэтому мы оставляем их без комментариев, ограничиваясь обсуждением только оценок для подгруппы «регулярно» (то есть для постоянных посетителей).

Наиболее общий вывод состоит в том, что на вероятность быть *регулярным* потребителем культурных благ влияет тот же набор факторов, что и на вероятность быть *просто* их потребителем. Размер эффектов может отличаться, но знаки и статистическая значимость в подавляющем большинстве случаев совпадают.

Женщины становятся регулярными зрителями/слушателями значимо чаще, чем мужчины; одиночки — чем лица, состоящие в браке; живущие в крупных домохозяйствах — чем живущие в малых; оценивающие своё здоровье как хорошее или очень хорошее — чем оценивающие его как удовлетворительное, плохое или очень плохое; проживающие в крупных и столичных городах — чем проживающие в сёлах и малых городах (аномальный случай — концерты); занятые или учащиеся — чем безработные или экономически неактивные; обладатели высокого образования — чем обладатели низкого; занимающие высокие профессиональные позиции — чем занимающие низкие; умеющие работать в сети Интернет — чем не умеющие этого делать; живущие по близости к объектам культуры — чем живущие вдалеке от них. Эти эффекты обнаруживаются как для каждого вида искусства, так и для всех них вместе.

Возраст, что вполне ожидаемо, оказывает на регулярность потребления культурных благ неоднозначное влияние. Общая вероятность стать постоянным зрителем/слушателем с возрастом монотонно убывает: для самых пожилых (55+) она на 8 п. п. ниже, чем для самых молодых (15–24-летних). Так же обстоит дело с кино, где в составе постоянной аудитории преобладает молодёжь. Обратная картина наблюдается для театров и музеев, у которых доля регулярных посетителей с возрастом, наоборот, постепенно увеличивается. В результате стойкие поклонники театра и изобразительного искусства встречаются среди лиц среднего и пожилого возраста чаще, чем среди молодёжи.

¹¹ Естественно, мы не интерпретируем показатели взаимосвязи между различными видами культурных благ в качестве прямых каузальных эффектов.

Увеличение логарифма среднедушевого дохода на один лог-пункт повышает вероятность регулярного потребления культурных благ на 5 п. п. Напротив, увеличение логарифма отработанных часов на один лог-пункт снижает вероятность регулярных посещений культурных центров на 1,5 п. п. Что касается ухода за детьми, то он, хотя почти не влияет или даже влияет отрицательно на регулярное потребление культурных благ, достаточно сильно стимулирует их разовое потребление.

Заключение

В нашей работе впервые в отечественной литературе предпринята попытка представить обобщённую картину потребления культурных благ в России с использованием микроданных репрезентативных обследований домохозяйств. Эмпирической базой служили результаты Комплексного наблюдения условий жизни населения (КОУЖ) Росстата РФ за 2011–2018 гг., которые до сих пор не использовались в аналитических целях. Выделялись четыре основных вида культурных благ — кино, театр, концерты и изобразительное искусство, и для них рассчитывались, во-первых, общие доли зрителей/слушателей и, во-вторых, доли их регулярных зрителей/слушателей.

По данным КОУЖ, в настоящее время в России примерно каждый второй взрослый индивид в течение года участвует в той или иной форме культурной активности, что достаточно близко к аналогичным показателям для развитых стран, и это при значительно более низком уровне душевого ВВП [Капелюшников, Шарунина 2020]. Наибольшей популярностью пользуется кино, затем идут концерты, а после них театр и музеи. Постоянная аудитория составляет примерно пятую часть от общего числа зрителей/слушателей. В рассматриваемое восьмилетие культурная активность россиян фактически стагнировала (исключение — кино), оставаясь примерно на одном и том же уровне. Это едва ли удивительно, если учесть, что в этот период ВВП на душу населения в России также, по сути, стоял на месте (кумулятивный прирост менее 5%).

Наиболее интересные результаты были получены при оценивании вклада различных факторов в формирование спроса на культурные блага, для чего использовались инструменты как дескриптивного, так и эконометрического анализа.

Наше исследование подтверждает существование в российском контексте основных эмпирических закономерностей, выявляемых для большинства других стран. Так, женщины демонстрируют в сфере культуры гораздо более высокую активность, чем мужчины, хотя после вступления в брак гендерные различия частично сглаживаются. С возрастом спрос на культурные блага постепенно убывает: выше всего он у молодёжи (особенно — учащейся), ниже всего — у пожилых. Однако по отношению к некоторым видам искусства зависимость оказывается обратной: так, аудитория театров и музеев с возрастом становятся не менее, а более обширной. Те, кто находится в хорошем физическом состоянии, ведут себя в сфере культуры намного активнее, чем те, у кого оно является плохим или средним. С точки зрения удовлетворения культурных потребностей крупные и особенно столичные города предоставляют несравненно больше возможностей, чем сёла или малые города. Мощными катализаторами потребления культурных благ служат образование и профессиональный статус. Наконец, в огромной степени дифференциация в спросе на эти блага определяется неравенством в располагаемых доходах. Всё это феномены, которые экономика культуры склонна рассматривать как универсальные.

Из нашего анализа также следует, что между альтернативными формами культурной активности существует тесная взаимосвязь: посещения кино резко повышают вероятность того, что человек бывает также в театре, на концертах и в музеях; посещения театра резко повышают вероятность того, что он бывает также в кино, на концертах и в музеях; и т. д. В терминах беккериянского подхода участие в смежных формах культурной активности можно интерпретировать как важнейший источник накопления культурного капитала.

Таблица 8

Результаты оценивания мультиномиальной логит-регрессии для показателей регулярности посещений, средние предельные эффекты, 2011–2018 гг.

Переменные	Все		Кино		Театр		Концерты		Музеи	
	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Пол (база: женщины)	– 0,089*** (0,002)	– 0,018*** (0,001)	– 0,024*** (0,002)	– 0,004*** (0,001)	– 0,076*** (0,001)	– 0,010*** (0,001)	– 0,096*** (0,001)	– 0,012*** (0,001)	– 0,057*** (0,001)	– 0,007*** (0,001)
Брачный статус (база: не в браке)	0,002 (0,002)	– 0,011*** (0,001)	– 0,007*** (0,002)	– 0,009*** (0,001)	– 0,004*** (0,001)	– 0,003*** (0,001)	– 0,008*** (0,002)	– 0,002* (0,001)	– 0,008*** (0,001)	– 0,004*** (0,001)
Возраст, полных лет (база: 15–24):										
25–34	– 0,057*** (0,004)	– 0,035*** (0,002)	– 0,052*** (0,003)	– 0,028*** (0,001)	– 0,006* (0,003)	– 0,002 (0,001)	– 0,037*** (0,004)	– 0,004*** (0,001)	– 0,017*** (0,003)	– 0,001 (0,001)
35–44	– 0,083*** (0,004)	– 0,065*** (0,002)	– 0,095*** (0,003)	– 0,055*** (0,001)	0,013*** (0,003)	0,002* (0,001)	– 0,042*** (0,004)	– 0,005*** (0,001)	– 0,005 (0,003)	0,001 (0,001)
45–55	– 0,116*** (0,004)	– 0,093*** (0,002)	– 0,158*** (0,003)	– 0,089*** (0,002)	0,029*** (0,003)	0,005*** (0,001)	– 0,030*** (0,004)	– 0,003** (0,001)	0,000 (0,002)	0,001 (0,001)
55+	– 0,126*** (0,004)	– 0,083*** (0,002)	– 0,206*** (0,003)	– 0,101*** (0,002)	0,050*** (0,003)	0,009*** (0,001)	– 0,016*** (0,004)	0,003 (0,002)	0,014*** (0,003)	0,006*** (0,001)
Число членов домохозяйств (база: одиночные):										
2 чел.	– 0,003 (0,003)	0,007*** (0,002)	0,014*** (0,003)	0,015*** (0,002)	0,000 (0,001)	0,001 (0,001)	0,003 (0,003)	– 0,002** (0,001)	– 0,005** (0,002)	– 0,000 (0,001)
3 чел.	0,001 (0,003)	0,009*** (0,002)	0,026*** (0,003)	0,020*** (0,002)	0,009*** (0,002)	0,002* (0,001)	0,004 (0,003)	– 0,004*** (0,001)	– 0,005* (0,002)	0,000 (0,001)
4 чел.	– 0,002 (0,004)	0,011*** (0,002)	0,025*** (0,003)	0,023*** (0,002)	0,015*** (0,003)	0,002** (0,001)	0,010** (0,003)	– 0,003** (0,001)	– 0,001 (0,002)	0,001 (0,001)
5 чел. и более	– 0,002 (0,004)	0,009*** (0,002)	0,017*** (0,004)	0,021*** (0,002)	0,022*** (0,003)	0,004** (0,001)	0,025*** (0,004)	– 0,000 (0,001)	0,002 (0,003)	0,001 (0,001)
Оценка здоровья (база: плохое и очень плохое):										
удовлетворительное	0,112*** (0,004)	0,021*** (0,003)	0,088*** (0,005)	0,012** (0,004)	0,077*** (0,003)	0,009*** (0,001)	0,1027*** (0,0031)	0,0112*** (0,0012)	0,053*** (0,003)	0,006*** (0,001)
хорошее и очень хорошее	0,141*** (0,004)	0,043*** (0,003)	0,112*** (0,005)	0,031*** (0,004)	0,085*** (0,003)	0,014*** (0,001)	0,1234*** (0,0036)	0,016*** (0,0013)	0,050*** (0,003)	0,008*** (0,001)
Населенный пункт (база: село):										
город, до 50 тыс. чел.	– 0,012*** (0,002)	– 0,012*** (0,002)	0,010*** (0,002)	0,001 (0,001)	– 0,004** (0,002)	0,001 (0,001)	– 0,031*** (0,002)	– 0,009*** (0,001)	0,017*** (0,002)	0,001 (0,001)

Таблица 8. Продолжение

Переменные	Все		Кино		Театр		Концерты		Музеи	
	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
город, 50–500 тыс. чел.	0,014*** (0,002)	0,004** (0,002)	0,044*** (0,002)	0,016*** (0,001)	0,049*** (0,002)	0,008*** (0,001)	– 0,040*** (0,002)	– 0,013*** (0,001)	0,026*** (0,002)	0,005*** (0,001)
город, свыше 500 тыс. чел.	0,022*** (0,002)	0,029*** (0,001)	0,071*** (0,002)	0,038*** (0,001)	0,089*** (0,002)	0,015*** (0,001)	– 0,059*** (0,002)	– 0,011*** (0,001)	0,034*** (0,002)	0,008*** (0,001)
Санкт-Петербург	0,006*** (0,004)	0,020*** (0,002)	0,014*** (0,003)	0,015*** (0,002)	0,076*** (0,003)	0,010*** (0,001)	– 0,117*** (0,004)	– 0,011*** (0,001)	0,068*** (0,002)	0,015*** (0,001)
Москва	0,059*** (0,006)	0,046*** (0,003)	0,040*** (0,004)	0,043*** (0,002)	0,111*** (0,003)	0,020*** (0,001)	– 0,055*** (0,005)	– 0,011*** (0,002)	0,064*** (0,003)	0,015*** (0,001)
Статус на рынке труда (база: прочие неактивные):										
занятые	0,087*** (0,018)	0,056*** (0,010)	0,020 (0,015)	0,023** (0,009)	0,078*** (0,013)	0,006 (0,005)	0,133*** (0,016)	0,026*** (0,005)	0,127*** (0,011)	0,018*** (0,004)
безработные	0,024*** (0,005)	0,003 (0,003)	0,033*** (0,005)	0,008** (0,003)	– 0,007 (0,005)	– 0,002 (0,002)	0,009 (0,005)	0,000 (0,002)	0,001 (0,004)	0,003 (0,002)
учащиеся	0,226*** (0,006)	0,059*** (0,003)	0,161*** (0,004)	0,047*** (0,002)	0,127*** (0,004)	0,011*** (0,002)	0,157*** (0,005)	0,016*** (0,002)	0,131*** (0,003)	0,013*** (0,001)
Уровень образования (база: среднее):										
высшее	0,096*** (0,003)	0,027*** (0,002)	0,057*** (0,003)	0,018*** (0,002)	0,085*** (0,002)	0,011*** (0,001)	0,074*** (0,003)	0,010*** (0,001)	0,078*** (0,002)	0,010*** (0,001)
неполное высшее	0,060*** (0,007)	0,019*** (0,003)	0,040*** (0,006)	0,012*** (0,002)	0,040*** (0,005)	0,005** (0,002)	0,040*** (0,006)	0,009*** (0,002)	0,035*** (0,004)	0,005** (0,002)
среднее профессиональное	0,053*** (0,003)	0,005** (0,002)	0,034*** (0,002)	0,021*** (0,002)	0,043*** (0,002)	0,003** (0,001)	0,039*** (0,002)	0,003*** (0,001)	0,043*** (0,002)	0,003*** (0,001)
начальное профессиональное	0,024*** (0,003)	– 0,004* (0,002)	0,015*** (0,003)	0,002 (0,002)	0,012*** (0,003)	– 0,003* (0,001)	0,017*** (0,003)	– 0,002 (0,001)	0,013*** (0,002)	– 0,001 (0,001)
неполное среднее и ниже	– 0,065*** (0,003)	– 0,013*** (0,002)	– 0,053*** (0,003)	– 0,011*** (0,002)	– 0,052*** (0,003)	– 0,006*** (0,002)	– 0,064*** (0,003)	– 0,006*** (0,001)	– 0,027*** (0,003)	– 0,005*** (0,001)
Профессиональная принадлежность * Занятость (база: неквалифицированные рабочие):										
руководители	0,059*** (0,006)	0,025*** (0,003)	0,026*** (0,005)	0,011*** (0,003)	0,060*** (0,004)	0,009*** (0,002)	0,077*** (0,005)	0,014*** (0,002)	0,038*** (0,004)	0,008*** (0,002)

Таблица 8. Окончание

Переменные	Все		Кино		Театр		Концерты		Музеи	
	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно	Иногда	Регулярно
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
специалисты высшего уровня квалификации	0,068*** (0,004)	0,022*** (0,003)	0,031*** (0,004)	0,007** (0,002)	0,061*** (0,003)	0,008*** (0,002)	0,063*** (0,004)	0,009*** (0,002)	0,044*** (0,003)	0,008*** (0,002)
специалисты среднего уровня квалификации	0,074*** (0,006)	0,019*** (0,003)	0,030*** (0,004)	0,008** (0,002)	0,040*** (0,004)	0,006*** (0,002)	0,048*** (0,004)	0,007*** (0,002)	0,025*** (0,003)	0,006*** (0,002)
работники, занятые подготовкой информации	0,048*** (0,004)	0,017*** (0,003)	0,023*** (0,005)	0,012*** (0,003)	0,033*** (0,004)	0,003 (0,002)	0,030*** (0,005)	0,003 (0,002)	0,017*** (0,004)	0,002 (0,002)
работники сферы обслуживания	0,032*** (0,006)	0,015 (0,003)	0,024*** (0,004)	0,001 (0,003)	0,015*** (0,004)	- 0,002 (0,002)	0,007 (0,004)	- 0,005** (0,002)	0,001 (0,004)	- 0,002 (0,002)
квалифицированные рабочие	0,026*** (0,004)	- 0,004 (0,003)	0,031*** (0,004)	0,008*** (0,002)	0,018*** (0,004)	- 0,000 (0,002)	0,020*** (0,0049)	- 0,001 (0,002)	0,004 (0,003)	0,002 (0,002)
операторы	0,031*** (0,004)	0,003 (0,003)	0,029*** (0,004)	0,002 (0,003)	0,018*** (0,004)	0,004 (0,002)	0,0098* (0,004)	- 0,006*** (0,002)	0,009* (0,004)	0,001 (0,002)
Использование Интернета (база: нет)	0,107*** (0,002)	0,020*** (0,002)	0,099*** (0,024)	0,024*** (0,002)	0,073*** (0,002)	0,008*** (0,001)	0,072*** (0,002)	0,006*** (0,001)	0,060*** (0,002)	0,006*** (0,001)
<i>Ln</i> среднедушевого дохода	0,050*** (0,002)	0,048*** (0,001)	0,052*** (0,001)	0,042*** (0,001)	0,045*** (0,001)	0,010*** (0,001)	0,005*** (0,002)	0,008*** (0,001)	0,027*** (0,001)	0,008*** (0,001)
<i>Ln</i> рабочих часов * Занятость	- 0,016*** (0,005)	- 0,015*** (0,003)	0,002 (0,004)	- 0,004 (0,002)	- 0,023*** (0,003)	- 0,002* (0,001)	- 0,031*** (0,004)	- 0,007*** (0,001)	- 0,034*** (0,003)	- 0,006*** (0,001)
Уход за детьми (база: нет)	0,030*** (0,002)	- 0,005*** (0,001)	0,021*** (0,002)	- 0,006*** (0,001)	0,008*** (0,001)	0,002** (0,001)	- 0,001 (0,002)	0,001 (0,001)	0,019*** (0,001)	0,002** (0,001)
Отдалённость объектов культуры (база: нет)	- 0,008*** (0,002)	- 0,008*** (0,002)	0,008*** (0,002)	- 0,001 (0,001)	0,003* (0,001)	- 0,002* (0,001)	- 0,030*** (0,002)	- 0,008*** (0,001)	- 0,001 (0,001)	- 0,002*** (0,001)
Федеральные округа	да	да	да	да	да	да	да	да	да	да
Года проведения опросов	да	да	да	да	да	да	да	да	да	да
<i>Log likelihood</i>	- 251118,8		- 190108,7		- 133876,3		- 201667,1		- 121645,8	
<i>LR Chi2(94)</i>	126749,3		151063,4		59872,1		35242,9		41900,0	
<i>Pseudo R2</i>	0,20		0,28		0,18		0,08		0,15	
<i>Observations</i>	345535		345535		345535		345535		345535	

Примечание: При расчёте предельных эффектов стандартные ошибки (указываются в скобках) рассчитывались дельта-методом.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Значение других факторов, как правило, не столь велико, но и их роль нельзя недооценивать. Так, принадлежность к крупным домохозяйствам значительно повышает вероятность потребления культурных благ. Занятые, несмотря на существование для них более жёстких временных ограничений, заметно опережают безработных по вероятности посещения кино, театров, концертов и музеев. (Во многих других странах, напомним, наблюдается обратное соотношение.) Умение работать в сети Интернет — ещё один фактор, который при прочих равных условиях резко повышает интерес к событиям в сфере культуры и облегчает к ним доступ. В то же время отдалённость от объектов культуры подрывает спрос на культурные блага.

Как и предсказывает теория человеческого капитала, чем дольше трудится человек, тем меньше остаётся у него времени на удовлетворение культурных потребностей, хотя по абсолютной величине этот эффект не слишком значителен. Результаты для ещё одной формы использования времени, связанной с уходом за детьми, выглядят неоднозначно. С одной стороны, те, кто ухаживает за детьми, с большей вероятностью бывают в кино, театрах и музеях, чем те, кто этим не занимается, поскольку одна из важнейших родительских обязанностей как раз и состоит в приобщении детей к культуре. С другой, среди ухаживающих за детьми доля постоянных зрителей/слушателей, как правило, оказывается ниже, поскольку уход за детьми не оставляет времени для регулярного участия в культурных событиях.

Помимо вероятностей посещения (экстенсивное измерение), мы рассматривали также показатели регулярности (интенсивное измерение) потребления культурных благ. Наш анализ показал, что вероятности попадания индивидов как в число разовых, так и в число регулярных зрителей/слушателей зависят от одного и того же набора факторов. И в том и в другом случае ключевую роль играют те же переменные — возраст, тип населённого пункта, статус на рынке труда, образование, профессиональная принадлежность, доход.

В экономике культуры традиционно выделяются две группы факторов, вносящих в формирование спроса на культурные блага наибольший вклад: экономические (такие как доход) и культурные (такие как образование, профессиональный статус, умение работать в сети Интернет). В литературе уже много десятилетий длится дискуссия о том, какая из них важнее, причём выводы заметно расходятся. Наш анализ с использованием данных КОУЖ демонстрирует, что в российском случае экономические и культурные факторы имеют одинаково важное значение. Действительно, при одновременном включении в регрессионные модели все они сохраняют статистическую значимость и их эффекты почти не меняются по величине.

В этом контексте мы попытались впервые в отечественной литературе дать ответ на вопрос о том, как на потребление культурных благ влияет неравенство в распределении доходов. Была выявлена чёткая и однозначная эмпирическая закономерность: чем выше доход, тем активнее ведут себя индивиды в сфере культуры. Естественно, верно и обратное: доходы у культурно активных индивидов значительно выше (примерно на треть), чем у культурно пассивных.

В самом этом факте нет ничего неожиданного: положительная связь между доходом и потреблением культурных благ фиксируется для любых стран и любых периодов времени. Её существование — универсальный феномен, давно признанный в экономике и социологии культуры. Но в российском случае она, похоже, является особенно тесной и сильной. Если это так, то существует достаточно простой, но эффективный способ, как в условиях России можно было бы стимулировать спрос на культурные блага: ускорение темпов экономического роста.

Приложение

Таблица П.1

Описательные статистики

Переменные	Средняя	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
Пол, % (женщины)	57,7	—	—	—
Брачный статус, % (в браке)	58,3	—	—	—
Возраст, полных лет, %				
15–24	11,7	—	—	—
25–34	16,4	—	—	—
35–44	16,6	—	—	—
45–54	16,1	—	—	—
55+	39,2	—	—	—
Размер домохозяйства, количество членов, %				
1 чел.	17,0	—	—	—
2 чел.	34,6	—	—	—
3 чел.	23,7	—	—	—
4 чел.	16,0	—	—	—
5 чел. и более	8,7	—	—	—
Состояние здоровья, %				
плохое или очень плохое	11,8	—	—	—
удовлетворительное	50,1	—	—	—
хорошее или очень хорошее	38,1	—	—	—
Тип населённого пункта, %				
село	30,8	—	—	—
город, менее 50 тыс. чел	24,5	—	—	—
город, 50–500 тыс. чел.	16,2	—	—	—
город, 500 тыс. чел. и более.	18,6	—	—	—
Санкт-Петербург	2,8	—	—	—
Москва	7,1	—	—	—
Статус на рынке труда, %				
занятые	54,4	—	—	—
безработные	2,7	—	—	—
студенты и учащиеся	5,4	—	—	—
прочие неактивные, включая пенсионеров	34,5	—	—	—
Образование, %				
высшее	26,3	—	—	—
неполное высшее	1,2	—	—	—
среднее профессиональное	25,0	—	—	—
начальное профессиональное	19,0	—	—	—
полное среднее	15,5	—	—	—
неполное среднее и ниже	13,0	—	—	—
Профессиональная принадлежность, %:				
руководители	5,8	—	—	—
специалисты высшего уровня квалификации	24,0	—	—	—

Таблица П.1. Окончание

Переменные	Средняя	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
специалисты среднего уровня квалификации	13,7	—	—	—
работники, занятые подготовкой информации	4,3	—	—	—
работники сферы обслуживания	15,9	—	—	—
квалифицированные рабочие	13,9	—	—	—
операторы	12,0	—	—	—
неквалифицированные рабочие	10,2	—	—	—
Опыт работы в Интернете, % (есть)	60,4	—	—	—
Среднедушевой месячный доход, тыс. руб.	11,2	8,3	0,25	350,0
Рабочие часы для занятых (часы в неделю)	40,0	9,3	1	112
Уход за детьми, % (да)	29,4	—	—	—
Отдалённость от объектов культуры, % (да)	24,2	—	—	—
Федеральные округа, %				
Центральный	25,3	—	—	—
Северо-Западный	10,0	—	—	—
Южный	10,0	—	—	—
Приволжский	19,9	—	—	—
Уральский	7,9	—	—	—
Сибирский	13,2	—	—	—
Дальневосточный	6,9	—	—	—
Северо-Кавказский	6,7	—	—	—

Источник: расчёты авторов по данным КОУЖ Росстата.

Литература

- Автономов Ю. В. 2013. Результаты эмпирических исследований спроса на исполнительское искусство и объекты культурного наследия. В кн.: Рубинштейн А. Я., Музычук В. Ю. (отв. ред.) *Экономика культуры: новый ракурс старых проблем*. М.: ИЭ РАН; 179–230.
- Бузанакова А. Р., Ожегов Е. М. 2016. О различных подходах к идентификации предпочтений зрителей театральных постановок. *Экономический анализ: теория и практика*. 15 (10): 168–182.
- Капелюшников Р. И., Шарунина А. В. 2020. Потребление культурных благ в России: о чём говорят опросные данные? *Журнал Новой экономической ассоциации*. 3: 197–205.
- Корсунова В. И. 2019. Культурное потребление в социологических исследованиях: обзор подходов к измерению понятия. *Экономическая социология*. 20 (1): 148–166. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2019/01/31/1202972755/1ecsoc_t20_n1.pdf#page=148
- Радаев В. В. 2002. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. *Экономическая социология*. 3 (4): 20–32. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205038/ecsoc_t3_n4.pdf
- Рощина Я. М. 2007. Дифференциация стилей жизни россиян в поле досуга. *Экономическая социология*. 8 (4): 23–42. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204942/ecsoc_t8_n4.pdf

- Рубинштейн А. Я. (отв. ред.) 2019. *Культурная деятельность в контексте. Экономическая теория, институциональная среда, социологические измерения*. СПб.: Алетейя.
- Ушкарев А. А. 2019. *Аудитория искусства в социальных измерениях*. СПб.: Алетейя.
- Фохт-Бабушкин Ю. У. 2001. *Искусство в жизни людей. Конкретно-социологические исследования искусства в России второй половины XX века. История и методология*. СПб.: Алетейя.
- Хренов Н. А. (отв. ред.) 2009. *Театр как социологический феномен*. СПб.: Алетейя.
- Ateca-Amestoy V. 2008. Determining Heterogeneous Behaviour for Theater Attendance. *Journal of Cultural Economics*. 32 (2): 127–151.
- Baumol W. 1973. Income and Substitution Effects in the Linder Theorem. *Quarterly Journal of Economics*. 87 (4): 629–633.
- Baumol W. J., Bowen W. G. 1966. *Performing Arts: The Economic Dilemma*. NY: Twentieth Century Fund.
- Becker G. 1965. A Theory of the Allocation of Time. *The Economic Journal*. 75 (299): 493–517.
- Borgonovi F. 2004. Performing Arts Attendance: An Economic Approach. *Applied Economics*. 36 (17): 1871–1885.
- Bowles S., Gintis H. 2002. The Inheritance of Inequality. *Journal of Economic Perspectives*. 16 (3): 3–30.
- Bunting C. et al. 2008. *From Indifference to Enthusiasm: Patterns of Arts Attendance in England*. London: Arts Council.
- Castiglione C. 2011. The Demand for Theatre: A Microeconomic Approach to the Italian Case. *Trinity Economics Papers*. 0911. Dublin: Trinity College, Department of Economics.
- Cwi D. 1985. Changes in the US Audience for the Arts. In: Waits R. C., Hendon W. S., Horowitz H. (eds) *Governments and Culture*. Akron: The University of Akron; 32–42.
- Diniz S. C., Machado A. F. 2011. Analysis of the Consumption of Artistic-Cultural Goods and Services in Brazil. *Journal of Cultural Economics*. 35 (1): 1–18.
- DiMaggio P., Useem M. 1978. Social Class and Arts Consumption: The Origins and Consequences of Class Differences in Exposure to the Arts in America. *Theory and Society*. 5 (2): 141–161.
- Fernández-Blanco V., Prieto-Rodríguez J. 2000. *Are Live Sports Substitute of Cultural Consumption? Some Evidence for the Spanish Case*. Paper, Presented at the 11th Biennial Conference of the International Association for Cultural Economics. Minneapolis.
- Gray C. M. 1998. Hope for the Future? Early Exposure to the Arts and Adult Visits to Art Museums. *Journal of Cultural Economics*. 22 (2/3): 87–98.
- Harris L. 1996. *Americans and the Arts VII. A Nationwide Survey of the Attitudes of the American People Toward the Arts*. Washington, DC: Americans for the Arts.

- Lazzaro E., Frateschi C. 2017. Couples' Arts Participation: Assessing Individual and Joint Time Use. *Journal of Cultural Economics*. 42 (1): 47–69.
- Lefklin M. S. 2003. *The Audience for New York Theatre. A Profile of Broadway and off-Broadway 1997 Theatre Season*. N. Y.: Theatre Development Fund.
- Lévy-Garboua L., Montmarquette C. 1996. A Microeconometric Study of Theater Demand. *Journal of Cultural Economics*. 20 (1): 25–50.
- Linder S. B. 1970. *The Harried Leisure Class*. N. Y.: Columbia University Press.
- Lizardo O. 2006. The Puzzle of Women's "Highbrow" Culture Consumption: Integrating Gender and Work into Bourdieu's Class Theory of Taste. *Poetics*. 34 (1): 1–23.
- Luce R. D., Raiffa H. 1957. *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey*. N. Y.: Wiley.
- Machado A. F. et al. 2017. Consumption of Cultural Goods and Services and Time Allocation in Brazil. *Nova Economia*. 27 (1): 35–63.
- McCarthy K. F. et al. 2001. *The Performing Arts in a New Era*. Santa Monica: RAND.
- McCarthy K. F., Ondaatje E. H., Zakaras L. 2001. *Guide to the Literature on Participation in the Arts*. Santa Monica: RAND.
- Marsh K. et al. 2010. *Understanding the Drivers of Engagement in Culture and Sport*. London: CASE.
- Montgomery S. S., Robinson M. D. 2010. Empirical Evidence of the Effects of Marriage on Male and Female Attendance at Sports and Arts. *Social Science Quarterly*. 91 (1): 99–111.
- Muñiz C., Rodriguez P., Suarez M. 2014. Sports and Cultural Habits by Gender: An Application Using Count Data Models. *Economic Modelling*. 36: 288–297.
- Pawlowski T., Breuer C. 2012. Expenditure Elasticities of the Demand for Leisure Services. *Applied Economics*. 44 (26): 3461–3477.
- Peterson R. A., Hull P. C., Kern R. M. 2000. *Age and Arts Participation: 1982–1997* (NEA Research Division Report. 42). Santa Ana, CA: Seven Locks Press.
- Ringstad V., Løyland K. 2011. Performing Arts and Cinema Demand: Some Evidence of Linder's Disease. *Applied Economics Quarterly*. 57 (4): 255–284.
- Seaman B. A. 2006. Empirical Studies of Demand for the Performing Arts. In: Ginsburgh V., Throsby D. (eds) *Handbook of the Economics of Art and Culture*. Vol. 1. Amsterdam: North Holland; 415–472.
- Stigler G., Becker G. S. 1977. De gustibus non est disputandum. *American Economic Review*. 67 (2): 26–50.
- Upright C. 2004. Social Capital and Cultural Participation: Spousal Influences on Attendance at Arts Events. *Poetics*. 32 (2): 129–143.

Vogel H. L. 1990. *Entertainment Industry Economics*. N. Y.: Cambridge University Press.

Werck K., Heyndels B. 2007. Programmatic Choices and the Demand for Theatre: The Case of Flemish Theatres. *Journal of Cultural Economics*. 31 (1): 25–41.

BEYOND BORDERS

Rostislav I. Kapeliushnikov, Natalia V. Demina

Consumption of Cultural Goods in Russia: Scale, Determinants, Differentiation

KAPELIUSHNIKOV, Rostislav —

Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences; Doctor of Economic Sciences; Chief Researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences; Deputy Director, the Centre for Labour Market Studies, the National Research University Higher School of Economics. Address: 23 Profsoyuznaya str., Moscow, 119034, Russian Federation.

Email: rostis@hse.ru

DEMINA, Natalia — Senior Researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences. Address: 23 Profsoyuznaya str., Moscow, 119034, Russian Federation.

Email: natdemina1@rambler.ru

Abstract

This paper is the first in the Russian economic and sociological literature that provides a general stylized picture of the consumption of cultural goods in Russia using microdata from representative household surveys. The empirical basis of analysis is Rosstat's Complex Observation of the Living Conditions of the Population for 2011–2018, which so far has been ignored by researchers. Four main kinds of cultural goods are distinguished—cinema, theater, concerts and museums—and the probabilities and intensity of their consumption are assessed. The analysis shows that in Russia at present, about every second adult consumes some cultural goods during the year. Cinema is the most popular good, followed by concerts, theater and museums. A regular audience is approximately one-fifth of the total audience. The primary focus of the paper is on evaluating the contributions of various factors of demand for cultural goods. There is also a detailed discussion of another important behavioral question: to what extent does demand by individuals for any one cultural good stimulate their demand for all other ones? In the econometric part of the paper, two types of models are constructed and evaluated: ordinary logit (for likelihood of consumption) and multinomial logit (for intensity of consumption). The results obtained show that two groups of factors make the highest contributions: on the one hand, economic (such as income), and, on the other, cultural (such as education, occupation and experience with the Internet). In the Russian context there is a visible empirical regularity: the higher the income of individuals, the more active they are culturally. The wealthiest groups go to the movies two and a half times more often, to the theaters seven times more often, to concerts twice as often, and to museums six times more often than the poorest ones.

Keywords: consumption; cultural goods; income; social differentiation; Russia; survey data.

Acknowledgements

The authors wish to thank A. Ya. Rubistein and an anonymous referee for valuable comments and suggestions.

References

Ateca-Amestoy V. (2008) Determining Heterogeneous Behaviour for Theater Attendance. *Journal of Cultural Economics*, vol. 32, no 2, pp. 127–151.

- Avtonomov Yu. V. (2013) Rezultaty empiricheskikh issledovaniy sprosna na ispolnitelskoe iskusstvo i obekty kulturnogo naslediya [Results of Empirical Studies on Demand for Performing Art and Objects of Cultural Inheritance]. *Ekonomika kultury: novyy rakurs starykh problem* [Economics of Culture: A New View on Old Problems] (eds A. Ya. Rubinshteyn, V. Yu. Muzychuk), Moscow: Institute of Economics RAS, pp. 179–230 (in Russian).
- Baumol W. (1973) Income and Substitution Effects in the Linder Theorem. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no 4, pp. 629–633.
- Baumol W. J., Bowen W. G. (1966) *Performing Arts: The Economic Dilemma*, New York: Twentieth Century Fund.
- Becker G. (1965) A Theory of the Allocation of Time. *The Economic Journal*, vol. 75. no 299, pp. 209–227.
- Borgonovi F. (2004) Performing Arts Attendance: An Economic Approach. *Applied Economics*, vol. 36, no 17, pp. 1871–1885.
- Bowles S., Gintis H. (2002) The Inheritance of Inequality. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, no 3, pp. 3–30.
- Bunting C., Chan T. W., Goldthorpe J., Keaney E., Oskala A. (2008) *From Indifference to Enthusiasm: Patterns of Arts Attendance in England*, London: Arts Council.
- Buzanakova A. R., Ozhegov E. M. (2016) O razlichnykh podkhodakh k identifikatsii predpochteniy zriteley teatralnykh postanovok [On Different Approaches to Identifying the Preferences of Theater Goer]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, vol. 15, no 10, pp. 168–182 (in Russian).
- Castiglione C. (2011) The Demand for Theatre: A Microeconomic Approach to the Italian Case. *Trinity Economics Papers*, no 0911, Dublin: Trinity College, Department of Economics.
- Cwi D. (1985) Changes in the US Audience for the Arts. *Governments and Culture* (eds R. C. Waits, W. S. Hendon, H. Horowitz), Akron: The University of Akron, pp. 32–42.
- DiMaggio P., Useem M. (1978) Social Class and Arts Consumption: The Origins and Consequences of Class Differences in Exposure to the Arts in America. *Theory and Society*, vol. 5, no 2, pp. 141–161.
- Diniz S. C., Machado A. F. (2011) Analysis of the Consumption of Artistic-Cultural Goods and Services in Brazil. *Journal of Cultural Economics*, vol. 35, no 1, pp. 1–18.
- Fernández-Blanco V., Prieto-Rodríguez J. (2000) *Are Live Sports Substitute of Cultural Consumption? Some Evidence for the Spanish Case*. Paper, Presented at the 11th Biennial Conference of the International Association for Cultural Economics, Minneapolis.
- Fokht-Babushkin Yu. U. (2001) *Iskusstvo v zhizni lyudey. Konkretno-sotsiologicheskie issledovaniya iskusstva v Rossii vtoroy poloviny KHKH veka. Istoriya i metodologiya* [Art in the People's Life. Empirical Sociological Studies of Art in Russia in the Second Half of XX Century], St. Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Gray C. M. (1998) Hope for the Future? Early Exposure to the Arts and Adult Visits to Art Museums. *Journal of Cultural Economics*, vol. 22, no 2/3, pp. 87–98.

- Harris L. (1996) *Americans and the Arts VII. A Nationwide Survey of the Attitudes of the American People Toward the Arts*, Washington, DC: Americans for the Arts.
- Kapeliushnikov R. I., Sharunina A. V. (2020) Potreblenie kulturnykh blag v Rossii: o chem govoryat oprosnye dannye? [Consumption of Cultural Goods in Russia: What Household Surveys Tell Us?]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii = The Journal of the New Economic Association*, no 3, pp. 197–205 (in Russian).
- Khrenov N. A. (ed.) (2009) *Teatr kak sotsiologicheskii fenomen* [Theatre as a Sociological Phenomenon], St. Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Korsunova V. I. (2019) Kulturnoe potreblenie v sotsiologicheskikh issledovaniyakh: obzor podkhodov k izmereniyu ponyatiya [Cultural Consumption in Sociological Research: A Review of Measurement Approaches]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 148–166. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2019/01/31/1202972755/1ecsoc_t20_n1.pdf#page=148 (accessed 7 March 2021) (in Russian).
- Lazzaro E., Frateschi C. (2017) Couples' Arts Participation: Assessing Individual and Joint Time Use. *Journal of Cultural Economics*, vol. 42, no 1, pp. 47–69.
- Lefklin M. S. (2003) *The Audience for New York Theatre. A Profile of Broadway and off-Broadway 1997 Theatre Season*, New York: Theatre Development Fund.
- Lévy-Garboua L., Montmarquette C. (1996) A Microeconomic Study of Theater Demand. *Journal of Cultural Economics*, vol. 20, no 1, pp. 25–50.
- Linder S. B. (1970) *The Harried Leisure Class*, New York: Columbia University Press.
- Lizardo O. (2006) The Puzzle of Women's "Highbrow" Culture Consumption: Integrating Gender and Work into Bourdieu's Class Theory of Taste. *Poetics*, vol. 34, no 1, pp. 1–23.
- Luce R. D., Raiffa H. (1957) *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey*, New York: Wiley.
- Machado A. F., Golgher A. B., Diniz S., Gama L. D. (2017) Consumption of Cultural Goods and Services and Time Allocation in Brazil. *Nova Economia*, vol. 27, no 1, pp. 35–63.
- Marsh K., MacKay S., Morton D., Parry W., Bertranou E., Sarmah R. (2010) *Understanding the Drivers of Engagement in Culture and Sport*, London: CASE.
- McCarthy K. F., Brooks A., Lowell J., Zakaras L. (2001) *The Performing Arts in a New Era*, Santa Monica: RAND.
- McCarthy K. F., Ondaatje E. H., Zakaras L. (2001) *Guide to the Literature on Participation in the Arts*, Santa Monica: RAND.
- Montgomery S. S., Robinson M. D. (2010) Empirical Evidence of the Effects of Marriage on Male and Female Attendance at Sports and Arts. *Social Science Quarterly*, vol. 91, no 1, pp. 99–111.
- Muñiz C., Rodriguez P., Suarez M. (2014) Sports and Cultural Habits by Gender: An Application Using Count Data Models. *Economic Modelling*, vol. 36, pp. 288–297.

- Pawlowski T., Breuer C. (2012) Expenditure Elasticities of the Demand for Leisure Services. *Applied Economics*, vol. 44, no 26, pp. 3461–3477.
- Peterson R. A., Hull P. C., Kern R. M. (2000) *Age and Arts Participation: 1982–1997*. (NEA Research Division Report, no 42), Santa Ana, CA: Seven Locks Press.
- Radaev V. V. (2002). Ponyatie kapitala, formy kapitalov i ikh konvertatsiya [A Concept of Capital, Forms of Capitals and Their Conversion]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 4, pp. 20–32. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205038/ecsoc_t3_n4.pdf (accessed 7 March 2021) (in Russian).
- Ringstad V., Løyland K. (2011) Performing Arts and Cinema Demand: Some Evidence of Linder's Disease. *Applied Economics Quarterly*, vol. 57, no 4, pp. 255–284.
- Roshchina Ya. M. (2007) Differentsiatsiya stiley zhizni rossiyan v pole dosuga [Differentiation of Russians' Life Styles in the Sphere of Leisure]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 8, no 4, pp. 23–42. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204942/ecsoc_t8_n4.pdf (accessed 7 March 2021) (in Russian).
- Rubinshteyn A. Ya. (ed.) (2019) *Kulturnaya deyatelnost v kontekste. Ekonomicheskaya teoriya, institutsionalnaya sreda, sotsiologicheskie izmereniya* [The Cultural Activity in a Context. Economics, Institutional Environment? Sociological Dimensions], St. Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Seaman B. A. (2006) Empirical Studies of Demand for the Performing Arts. *Handbook of the Economics of Art and Culture* (eds. V. Ginsburgh, D. Throsby), vol. 1, Amsterdam: North Holland, pp. 415–472.
- Stigler G., Becker G. S. (1977) De gustibus non est disputandum. *American Economic Review*, vol. 67, no 2, pp. 26–50.
- Upright C. (2004) Social Capital and Cultural Participation: Spousal Influences on Attendance at Arts Events. *Poetics*, vol. 32, no 2, pp. 129–143.
- Ushkarev A. A. (2019) *Auditoriya iskusstva v sotsialnykh izmereniyakh* [Audience of Arts in Social Dimensions], St. Petersburg: Aleteyya (in Russian).
- Vogel H. L. (1990) *Entertainment Industry Economics*, New York: Cambridge University Press.
- Werck K., Heyndels B. (2007) Programmatic Choices and the Demand for Theatre: The Case of Flemish Theatres. *Journal of Cultural Economics*, vol. 31, no 1, pp. 25–41.

Received: November 4, 2020

Citation: Kapeliushnikov R., Demina N. (2021) Potreblenie kul'turnykh blag v Rossii: masshtaby, determinanty, differentsiatsiya [Consumption of Cultural Goods in Russia: Scale, Determinants, Differentiation]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 2, pp. 42–80. doi: [10.17323/1726-3247-2021-2-42-80](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-2-42-80) (in Russian)

Н. Н. Кармаева, А. Б. Захаров

Неэкономические эффекты дополнительного профессионального образования для российских работников¹



КАРМАЕВА Наталья Николаевна — PhD, доцент Института образования Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: nkarmaeva@hse.ru

Цель статьи — выявление связи между участием работников в дополнительном профессиональном образовании (ДПО) и неэкономическими эффектами для работника, а именно субъективным контролем и различными аспектами удовлетворённости трудом (заработной платой и возможностями профессионального роста). Согласно теории человеческого капитала участие в ДПО способствует накоплению как общего, так и специфического человеческого капитала. Другими словами, работники лучше справляются со своей работой и становятся гибче на рынке труда. Мы предполагаем, что участие в ДПО будет положительно взаимосвязано с различными аспектами удовлетворённости трудом и с более высоким уровнем субъективного контроля, и проверяем эту гипотезу. Эмпирической основой исследования служат 19-я и 20-я волны Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ, проведённые в 2010 и 2011 гг. В выборку включены респонденты, работающие по найму. Анализ показал, что положительные эффекты наблюдаются только для субъективного контроля. Это частично подтверждает нашу гипотезу. Работники, получившие ДПО, по сравнению с теми, у кого его нет, считают, что они могут лучше справляться с проблемами на работе и в жизни. Участие в ДПО не связано с ростом удовлетворённости трудом, потому что предположительно оно формирует преимущественно специфический человеческий капитал либо недостаточно интегрировано в структуры карьер в сегменте рабочих мест с низким и средним уровнем квалификации. Другими словами, участие в ДПО не открывает возможности для профессиональной мобильности в соответствии с предпочтениями работника, поэтому не приводит к росту удовлетворённости трудом.

Ключевые слова: дополнительное профессиональное образование; рынок труда; субъективный контроль; удовлетворённость трудом; человеческий капитал; специфический человеческий капитал.

Введение

В современных условиях, когда технологии быстро обновляются, а экономическая конкуренция растёт, работники сталкиваются с необходимостью учиться в течение всей жизни. Возможность совершенствовать свою квалификацию делает индивида более адаптивным на рынке труда [Schuller, Watson 2009]. Доступ к качественному дополнительному профессиональному образованию (ДПО) особенно важен для построения успешной профессиональной траектории в перспективе всей жизни [Colletta 1996].

¹ Статья подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ и с использованием средств субсидии, полученной по проекту государственной поддержки ведущих российских университетов «5-100».



ЗАХАРОВ Андрей Борисович — кандидат педагогических наук, ведущий научный сотрудник Института образования Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: abzakharov@hse.ru

ДПО имеет отдачу не только для работников, но и для работодателей, и для экономики в целом [Reenen, Dearden, Reed 2006]. Компании, чьи сотрудники развивают навыки, более эффективно справляются с внешними вызовами в условиях неопределённости [Katz, Ziderman 1990]. Участие работников в программах дополнительного обучения повышает эффективность работы в командах [Ruhose, Thomsen, Weilage 2019]. ДПО может стимулировать внедрение инноваций на рабочем месте [Bartel, Lichtenberg 1987]. Участие в ДПО позволяет работникам лучше справляться со своей работой и, тем самым, повышать производительность труда [OECD 2015]. Таким образом, наличие предоставляемого работодателем ДПО — это важная составляющая высокопроизводительного рабочего места [Kalleberg 2011].

Хотя большинство исследователей и практиков традиционно интересуется вопросом об экономических эффектах от программ ДПО, в последнее время растёт интерес и к неэкономической отдаче [Schuller et al. 2004; OECD 2015; 2017; 2019]. В частности, исследователи изучают эффекты от ДПО на индивидуальном уровне на здоровье и социальный капитал [Balatti, Falk 2002; Preston, Hammond 2003; Feinstein, Hammond 2004; Ruhose, Thomsen, Weilage 2019], на субъективное благополучие [Jenkins, Mostafa 2015; Jenkins, Wiggins 2015] и субъективный контроль [Hammond 2004; Schieman, Plickert 2008]. Были выявлены такие позитивные эффекты, как рост уровня самооффективности [Earley 1994] и удовлетворённости трудом [Georgellis, Lange 2007; Jones et al. 2009; Burgard, Görlitz 2014; Pagán-Rodríguez 2015]. Участие индивидов в обучении в течение всей жизни имеет и широкий социальный эффект — растут уровень доверия в обществе и социальная сплочённость [Ross, Mirowsky 2012].

Отдельные исследования были посвящены экономической отдаче от участия в ДПО в России и также выявили наличие положительных эффектов [Travkin, Sharunina 2016; Aistov 2017]. В то же время неэкономические эффекты для российских работников до сих пор не были в достаточной мере изучены. Пожалуй, единственное российское исследование в этой области было посвящено образованию взрослых в целом, безотносительно его востребованности работодателем. Это исследование, сделанное на данных Программы международной оценки компетентности взрослых (Programme for the International Assessment of Adult Competencies — PIAAC), не выявило значимых взаимосвязей по целому ряду аспектов личного благополучия — субъективно оцениваемому здоровью, удовлетворённости жизнью и ряду других [Воронина, Попов 2019].

Используя данные Российского лонгитюдного мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) ВШЭ, мы ставим перед собой задачу проанализировать неэкономические эффекты ДПО на уровне работника в перспективе двух лет. Мы опираемся на предыдущие исследования, которые показали позитивную экономическую отдачу от ДПО для работников на данных РМЭЗ, и определяем ДПО как «краткосрочное формальное обучение, финансируемое работодателем для совершенствования знаний и навыков работника, которые необходимы ему для выполнения своих обязанностей» [Travkin 2014: 5]. Такое обучение может осуществляться как в

рамках имеющейся у работника профессии, так и в рамках дополнительной (смежной) специальности и «проходить с отрывом и без отрыва от профессиональной деятельности, на рабочем месте или в специализированных учебных заведениях» [Travkin 2014: 5].

В статье рассматриваются эффекты ДПО на субъективный контроль и удовлетворённость разными аспектами труда — оплатой и возможностями для профессионального роста. Субъективный контроль характеризует то, как индивид воспринимает свою способность контролировать значимые события жизни [Pearlin, Schooler 1978]. Другими словами, субъективный контроль отражает степень уверенности в собственной способности конструктивно справляться с трудностями на работе и в жизни. Эта личностная черта позволяет формировать эффективные стратегии решения проблем на индивидуальном уровне, которые способствуют повышению производительности труда и улучшению социальных отношений [Feinstein, Hammond 2004]. Субъективный контроль взаимосвязан с удовлетворённостью трудом. Работники с высоким уровнем такого контроля чаще считают, что они лучше справляются с предъявляемыми к ним требованиями на рабочем месте [Kushnir, Melamed 1991].

Удовлетворённость трудом характеризует «приятное или положительное эмоциональное состояние» [Бюссинг 2002: 230], которое формируется в результате оценки своей работы или своего труда [Ильясов 2013; Темницкий 2013; Татарова, Бессокирная 2017]. Оценка показывает степень соответствия требований к работнику его возможностям, а также его потребностям, ценностям и притязаниям [Ядов, Киссель 1974; Здравомыслов, Ядов 2003; Козырева 2004]. Непосредственно с участием в ДПО связаны такие аспекты удовлетворённости трудом, как удовлетворённость возможностями для карьерного роста и заработной платой. Эти аспекты и находятся в фокусе нашего внимания.

Статья включает следующие разделы: в теоретической части концептуализированы взаимосвязи между участием в ДПО, с одной стороны, и субъективным контролем и удовлетворённостью трудом, с другой. Далее сделан обзор российской ситуации и описаны использованные данные, методология исследования, а также результаты эмпирического анализа. В завершение представлены выводы относительно неэкономических эффектов от участия в ДПО, показаны возможности развития данной проблематики.

Участие в ДПО и неэкономическая отдача

Согласно расширенной трактовке теории человеческого капитала инвестирование в него приводит как к экономическим эффектам, так и к неэкономическим [World Bank 2019: 50]. При этом особое внимание уделяется человеческому капиталу, сформированному вне системы формального образования [Rossi 2018: 2]. В данной статье мы анализируем неэкономические эффекты участия в ДПО — связь с удовлетворённостью особенностями труда и субъективным контролем.

Участие в ДПО и удовлетворённость трудом

В литературе доминируют два представления о роли ДПО в накоплении человеческого капитала. Исходя из классической теории, ДПО, оплачиваемое работодателем, способствует накоплению преимущественно специфического человеческого капитала [Becker 1964; Stevens 1999]. Специфический человеческий капитал, полученный в рамках профессионального обучения на предприятии, непосредственно связан с ростом производительности труда [Barrett, O'Connell 2001]. Согласно расширенной трактовке теории, помимо специфического, ДПО может способствовать накоплению общего человеческого капитала (не привязан к определённому рабочему месту и (или) работодателю).

Общий человеческий капитал открывает работникам дополнительные возможности для мобильности на внешнем рынке труда, а специфический закрепляет их на определённом рабочем месте [Sicherman, Galor 1990]. Если обучение в основном направлено на формирование общего человеческого капитала, удовлетворённость трудом — заработной платой и возможностями роста — будет повышаться, поскольку работнику будет проще сменить место работы, то есть найти работу, которая в большей степени соответствует его притязаниям. Наоборот, если ДПО способствует накоплению специфического человеческого капитала, удовлетворённость трудом будет снижаться: работник будет вынужден оставаться на рабочем месте, которое может не соответствовать его притязаниям. Возникает парадокс: участие в ДПО способно приводить и к повышению, и к снижению удовлетворённости трудом [Warmby, Bryson, Eberth 2012]. Этот парадокс обусловлен тем, что направленность ДПО на формирование общего либо специфического человеческого капитала определяет реакцию работника на возможности на внешнем рынке труда.

Эмпирические исследования показывают, что в рамках ДПО происходит накопление не только специфического, но и общего человеческого капитала [Acemoglu, Pischke 1998; 1999]. Так, по некоторым оценкам, около 60% корпоративного обучения формирует общий человеческий капитал [Loewenstein, Spletzer 1998]. По этой причине работодатели стремятся удержать работника, которому обучение открывает дополнительные возможности для мобильности на внешнем рынке труда. Работодатели сопровождают прохождение обучения продвижением по службе, получением премий и бонусов, расширением обязанностей. Как следствие, связь между участием в ДПО и удовлетворённостью трудом определяется не только характером обучения (направленность на формирование общего либо специфического человеческого капитала), но и тем, как ДПО интегрировано в структуры стимулирования работников на предприятии.

Компании стремятся повысить производительность труда работников и часто выбирают сами, какие работники пройдут обучение, организуют и оплачивают это обучение. Работодатель заинтересован и в том, чтобы квалифицированный сотрудник не ушёл к конкурентам, поэтому может повысить заработную плату или выплатить премию, разделив с сотрудником экономическую отдачу от роста его производительности труда.

Все эти меры должны позитивно сказываться на уровне удовлетворённости сотрудника заработной платой и перспективами профессионального роста [Hamermesh 1977; Frazis, Loewenstein 2006]. Результаты существующих исследований неоднозначны.

С одной стороны, Ф. Сиберн-Томас на данных 13 европейских стран показал, что обучение на рабочем месте связано с более высоким уровнем удовлетворённости трудом [Siebern-Thomas 2005]. К аналогичным выводам пришли М. К. Джоунс с коллегами [Jones et al. 2009] на основе анализа данных, полученных в рамках Британского исследования отношения работников к своим рабочим местам (Workplace Employee Relations Survey — WERS), проведённого в 2004 г., а также К. Леппел с коллегами на данных опроса американских работников, родившихся до 1964 г. [Leppel, Brucker, Cochran 2012]. К. Бургард и К. Герлитц выявили схожую связь для немецких работников, но только для мужчин [Burgard, Görlitz 2014].

С другой стороны, удовлетворённость трудом снизится, если работодатель не будет стремиться разделить экономическую отдачу от ДПО или улучшать условия труда. Так, Л. Алетрарис на основе исследования работников, занятых на временных контрактах, показала, что общее сокращение возможностей для карьерного продвижения работников при росте уровня навыков и ответственности на рабочем месте может негативно влиять на удовлетворённость трудом и различными его аспектами [Aletraris 2010].

Участие в ДПО и субъективный контроль

Механизмы, которые обуславливают связь между участием в ДПО и субъективным контролем, более подробно описаны П. Ирли [Earley 1994: 90]. Во-первых, в результате обучения работник более эффективно справляется со своими обязанностями [Bagri et al. 2011]. Во-вторых, помимо специфических навыков, востребованных на определённом рабочем месте, ДПО развивает целый ряд общих навыков, в том числе социально-эмоциональные [Feinstein 2003; Ross, Mirowsky 2012]. Так, ДПО развивает способность собирать и интерпретировать информацию и справляться с проблемными ситуациями, кроме того, повышается уровень компетенций, расширяется социальная сеть поддержки и, как следствие, растёт уверенность работника в себе [Ross, Mirowsky 1999: 446].

Исследований, посвящённых субъективному контролю и участию в ДПО, сравнительно немного. Предметом этих исследований стало ДПО, оплачиваемое как работодателем, так и работником либо предоставляемое государственными службами занятости. А. Джексон и Б. Витвел показали, что неформальное обучение особенно позитивно влияет на благополучие пожилых работников [Jackson, Whitwell 2001]. Исследование Е. Панитсидес продемонстрировало, что участие в курсах общей направленности, финансируемых государственными службами занятости, улучшает способность работников контролировать свою жизнь и определять жизненные цели [Panitsides 2013: 614]. С. Джексон в качественном исследовании показала, что индивиды, которые вовлекаются в неформальное обучение, в большей степени способны повысить свои общие навыки и расширить социальные связи [Jackson 2010]. Качественное исследование Т. Шуллер с соавторами выявило, что участие в обучении за счёт государства повышает уровень самооценки и уверенности в себе [Schuller et al. 2004].

ДПО в России. Экономическая и неэкономическая отдача

В России ДПО, предоставляемое работодателем, как правило, ориентировано на формирование специфических навыков, востребованных на конкретном рабочем месте [Travkin, Sharunina 2016]. Более 15% опрошенных компаний отмечают нехватку у выпускников учебных заведений нужных профессиональных знаний, навыков для выполнения своих должностных обязанностей [Бондаренко 2018: 35]. Дефицит квалифицированных специалистов, особенно среднего звена и рабочих, по оценкам работодателей, достигает 25% [Бондаренко 2018: 22]. Это определяет высокую потребность в программах ДПО в российской экономике.

Несмотря на это, немногие работники вовлечены в ДПО. В целом по всем занятым в экономике обучение в 2017 г. прошли не более 12% работников. При этом большинство компаний (по различным оценкам, 50–60%) заявляют, что организуют обучение сотрудников [Roshchin, Travkin 2018: 760]. По существующим оценкам, можно предположить, что большая часть обучения в компаниях реализуется с целью адаптации новых сотрудников. Так, согласно опросу работодателей в рамках Мониторинга экономики образования, наиболее распространённые формы такого обучения — «прикрепление» к более опытному сотруднику и обучение на курсах [Бондаренко, Кочкина, Красильникова 2016: 18].

Чаще всего обучение персонала организуют инновационные компании (имеющие расходы на НИОКР), реже — работодатели «массовых» секторов. Так, в 2016 г. более половины опрошенных инновационных компаний инвестировали в обучение своих работников, что более чем в полтора раза выше по сравнению с «массовыми» секторами; работодатели объясняют реализацию программ обучения внедрением нового оборудования и технологий [Бондаренко 2018: 35].

Низкая вовлечённость сотрудников в ДПО, оплачиваемое работодателем, объясняется трудностями, связанными с удержанием тех, кто прошёл обучение. Кроме того, имеет значение медленная модерни-

зация производственных технологий на предприятиях, которая влияет на спрос на обновление навыков [Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2010; Капелюшников 2011]. Во-первых, в России наблюдается низкая инновационная активность компаний [Polischuk 2013]. Во-вторых, компании зачастую ориентированы на внутренний рынок, где конкуренция ограничена. Несмотря на приватизацию 1990-х гг., наиболее крупные игроки в экономике — предприятия с государственным участием [Rochlitz et al. 2015]. Многие из них не сильно заинтересованы в повышении производительности труда сотрудников как части стратегии развития предприятия [Roud, Vlasova 2019].

На российских данных было проведено немного исследований субъективного контроля работающих. Можно отметить работы Дж. Баррета и К. Бакли, выполненные на данных РМЭЗ ВШЭ за 2003 г. [Barrett, Buckley 2009], и А. Семькиной и С. Линц, сделанные на данных предприятий России (99 предприятий), Армении (159 предприятий) и Казахстана (163 предприятия) за 2005 г. [Semykina, Linz 2007; 2010]. Упомянутые исследования показывают, что оплачиваемая занятость, размер заработной платы, полученное образование и профессиональный статус во многом определяют уровень субъективного контроля работников. Кроме того, субъективный контроль связан с демографическими характеристиками — его уровень ниже у женщин, а также у работников среднего и старшего возраста по сравнению с более молодыми [Кармаева, Захаров, Гребенюк 2018].

Исследования выявили достаточно низкий уровень удовлетворённости трудом среди российских работников по сравнению с другими странами [Монусова 2009] или советским периодом [Хахулина 2007; Анкудинов, Беляева, Лебедев 2013], что объясняется рядом причин. Во-первых, в России высокий удельный вес низкопроизводительных рабочих мест, «сопряжённых с тяжёлым трудом, вредных для здоровья, низкооплачиваемых, примитивных с точки зрения содержания труда и т. п.» [Монусова 2009: 143]. Во-вторых, рынок труда не сбалансирован по структуре спроса и предложения [Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2010]. В-третьих, на рынке труда наблюдается относительно низкая востребованность специфического человеческого капитала, что находит отражение в меньшей продолжительности стажа на одном предприятии по сравнению с развитыми экономиками [Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2010]. Как результат, общий уровень удовлетворённости трудом в России значительно ниже по сравнению со странами Центральной и Западной Европы [Монусова 2009].

Рассмотренные выше теоретические предпосылки и выводы эмпирических исследований позволяют нам сформулировать две гипотезы:

Гипотеза 1 (H 1). Участие в ДПО будет позитивно связано с удовлетворённостью различными аспектами труда — уровнем оплаты и возможностями для карьерного роста.

Гипотеза 2 (H 2). ДПО позитивно связано с субъективным контролем работающих.

Таким образом, ДПО, оплачиваемое работодателем, должно способствовать росту специфического и общего человеческого капитала, однако особенности рабочих мест и внутрифирменных карьер могут неоднозначно сказаться на общем эффекте от участия в ДПО на удовлетворённость трудом.

Описание данных

В анализе использованы данные 19-й и 20-й волн РМЭЗ НИУ ВШЭ (2010 и 2011 гг.). Зависимые переменные (субъективный контроль, удовлетворённость оплатой труда и удовлетворённость возможностями роста) взяты из 20-й волны; участие в ДПО и переменные контроля (описаны ниже) — из 19-й волны. Для задач анализа мы ограничиваем выборку работающими индивидами в возрасте 18–65 лет, участвовавшими в обеих волнах исследования, относительно которых имелась информация по указанному зависимым переменным.

Зависимые переменные

Для измерения субъективного контроля использовалась шкала Пирлина (The Pearlin Mastery Scale) [Pearlin, Scholler 1978, Pearlin et al. 1981]. Обзор подобных инструментов представлен в работе Э. Скиннер, где отмечается, что во многом инструменты, измеряющие субъективный контроль, схожи, но имеют некоторые особенности [Skinner 1996]. Шкала Пирлина позволяет измерить общий уровень воспринимаемого контроля, а именно — возможности контролировать важные события жизни в будущем [Pearlin et al. 1981].

Некоторые предыдущие исследования использовали шкалу локуса контроля Роттера [Semykina, Linz 2007]. Основное отличие этой шкалы от шкалы Пирлина заключается в том, что субъективно воспринимаемый контроль локализован либо в самих индивидах, либо во внешней среде; соответственно, возникает дихотомия «внутренний — внешний» локус контроля. Некоторые авторы полагают, что это разделение затрудняет интерпретацию результатов, а типы локуса контроля сложно рассматривать отдельно друг от друга в конкретных эмпирических контекстах [Marzillier, Eastman 1984]. Шкала Пирлина не предполагает такой дихотомии, позволяет собрать непрерывные данные. При этом она во многом связана с аналогичными наблюдаемыми индивидуальными характеристиками и поведенческими стратегиями. Индивиды с высоким уровнем субъективного контроля (шкала Пирлина) с большой долей вероятности получают высокие значения по соответствующим шкалам самооценки и локуса контроля [Meier, McCarthy, Schmeck 1984; Bandura, Wood 1989].

Шкала Пирлина строится на основе ответов респондентов на вопросы о степени их согласия с семью утверждениями (см. табл. 1). Варианты ответов: «совсем не согласны»; «не согласны»; «согласны»; «полностью согласны». Шкалы отрицательных утверждений были перевёрнуты и был проведён эксплораторный факторный анализ с вращением варимакс. Как и в предыдущих исследованиях [Brady 2003], анализ показал однофакторную структуру. Полученный индекс имеет хорошие характеристики теста Кайзера—Мейера—Олкина (0,85), критерия сферичности Барлетта ($\chi^2 = 11775,19$, $p < 0,01$) и коэффициента альфа Кронбаха (0,79). Доля дисперсии, объяснённой выделенным фактором, составила 85%. Факторные нагрузки представлены в таблице 1. Для упрощения интерпретации индекс субъективного контроля был стандартизирован (среднее значение равно 0; стандартное отклонение равно 1). Более высокие значения индекса соответствуют более высокому уровню субъективного контроля.

Таблица 1

Факторные нагрузки индекса субъективного контроля Пирлина

Утверждения	Факторные нагрузки
Я не могу справиться со своими проблемами	0,62
Иногда я чувствую, что мной помыкают в жизни	0,58
Я мало могу влиять на то, что со мной происходит	0,63
Я всегда могу выполнить задуманное	0,19
Я часто чувствую себя беспомощным перед проблемами, возникающими в моей жизни	0,58
То, что произойдёт со мной в будущем, во многом зависит от меня	0,18
То, что я могу сделать, мало что изменит в моей жизни	0,44

Респондентов просили оценить свою удовлетворённость оплатой труда и возможностями для профессионального роста. Ответы ранжировались по пятибалльной шкале от «полностью удовлетворены» до «совсем не удовлетворены». Учитывая распределение ответов, мы перекодировали шкалу каждой из двух переменных в дихотомическую: категории «скорее, удовлетворены» и «удовлетворены» приняли значение 1, остальные категории — значение 0.

Основной предиктор

Факт участия в программах ДПО был закодирован как дихотомическая шкала в зависимости от положительного или отрицательного ответа респондентов на соответствующий вопрос в анкете («В течение последних 12 месяцев Вы учились или учитесь на профессиональных курсах, курсах повышения квалификации или любых других курсах, включая курсы иностранных языков, обучение на рабочем месте?») при условии, что на вопрос: «За счёт каких средств Вы учились на курсах?» — респонденты ответили, что обучение осуществлялось за счёт средств предприятия. Была создана переменная «участвовал(а) в ДПО за счёт работодателя» (1 — да; 0 — нет).

Ковариаты

Мы контролируем в анализе ряд социально-демографических характеристик респондентов. В частности, мы создали индекс социально-профессионального статуса индивида с использованием инструмента Ганзебума [Ganzeboom, De Graaf, Treiman 1992; Ganzeboom, Treiman 1996] и в соответствии с Международной стандартной классификацией занятий (МСКЗ) в её редакции 2008 г. — International Standard Classification of Occupations 2008 (ISCO 08). Индекс создан на основе описания респондентами особенностей своего труда с учётом уровня образования², который требуется для выполнения определённой работы. Мы стандартизировали шкалу индекса (среднее — 0, стандартное отклонение — 1). Помимо этого, в анализ включены пол респондента (1 — для обозначения женского, 0 — мужского), логарифм численности населения в пункте проживания, семейное положение (1 — женат (замужем); 0 — холост), возраст, измеренный количеством лет.

В анализе контролируются важные характеристики труда. Стаж работы на предприятии представлен количеством лет. Сектор работы закодирован дихотомической переменной (1 — государственный; 0 — частный). Респондентов спрашивали о количестве отработанных часов в неделю. Мы кодировали продолжительность рабочей недели с помощью дихотомической переменной, обозначающей нагрузку более 40 часов (1 — да; 0 — нет). Данные по средней за 12 месяцев заработной плате респондентов были взвешены с учётом региональных различий в ценах на фиксированный набор потребительской корзины в 2010 г. Учитывая распределение ответов, мы логарифмировали шкалу заработной платы. Наконец, в анализе контролировалось количество подчинённых у респондентов; была создана переменная с категориями 0, 1–3, 4–10, более 10 подчинённых.

Отдельную проблему в данных обычно составляет пропуск респондентами вопросов. Пропуски в переменных «сектор работы» и «продолжительность рабочей недели» заменены нулём. В случае заработной платы пропуски заменены средним значением. Для обозначения пропусков созданы и включены в анализ соответствующие дихотомические переменные, принимающие значение 1, если респондент не ответил на вопрос, и 0, если ответил.

Описательная статистика приведена в таблице 2 (расчёты с учётом весов).

² Учитывая это, мы не включаем в анализ полученный уровень образования.

Таблица 2

Описательная статистика*

Переменная	Субъективный контроль (N = 5336)		Удовлетворён оплатой труда (N = 5022)		Удовлетворён возможностями роста (N = 4804)	
	Среднее	Стандартное отклонение	Среднее	Стандартное отклонение	Среднее	Стандартное отклонение
Субъективный контроль (индекс)	- 0,02	1,00	—	—	—	—
Удовлетворён(а) оплатой труда (да; нет)	—	—	0,34	0,47	—	—
Удовлетворён возможностями профессионального роста (да; нет)	—	—	—	—	0,47	0,50
Участвовал(а) в ДПО (да; нет)	0,08	0,27	0,05	0,22	0,05	0,22
Женщина (да; нет)	0,52	0,50	0,52	0,50	0,52	0,50
Возраст (полных лет)	39,40	11,36	39,9	11,42	39,71	11,37
Женат, замужем (да; нет)	0,73	0,45	0,73	0,44	0,73	0,44
Численность населённого пункта (логарифм)	11,19	2,90	11,21	2,88	11,19	2,89
Индекс социально-профессионального статуса, станд.	- 0,17	1,00	0,02	1,0	0,04	1,0
Стаж (полных лет)	8,47	8,78	8,60	8,70	8,60	8,73
Подчинённых 0 чел. (да; нет)	0,80	0,40	0,79	0,40	0,79	0,40
Подчинённых 1–3 чел. (да; нет)	0,07	0,26	0,07	0,26	0,07	0,26
Подчинённых 4–10 чел. (да; нет)	0,07	0,26	0,08	0,26	0,08	0,27
Подчинённых более 10 чел. (да; нет)	0,05	0,22	0,06	0,23	0,06	0,24
Сектор — государственный (да; нет)	0,45	0,50	0,45	0,50	0,45	0,50
Сектор неизвестен (да; нет)	0,12	0,32	0,11	0,31	0,10	0,30
Продолжительность рабочей недели более 40 ч. (да; нет)	0,40	0,49	0,40	0,49	0,39	0,49
Продолжительность рабочей недели неизвестна (да; нет)	0,04	0,20	0,04	0,20	0,04	0,20
Заработная плата — средняя за последние 12 мес. (логарифм)	9,34	0,58	9,36	0,58	9,37	0,60
Заработная плата неизвестна (да; нет)	0,16	0,37	0,15	0,35	0,14	0,35

* Расчёты представлены с учётом весов. Значимых различий между подвыборками по интересующим характеристикам выявлено не было.

Стратегия анализа

Для оценки связи участия в программах ДПО и субъективного контроля мы используем регрессионный анализ (метод наименьших квадратов):

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 ProfDev_i + \beta_2 Cov_i + e_i \quad (1),$$

где i — индивид;
 Y_i — субъективный контроль;
 $ProfDev_i$ — участие в программах ДПО за счёт работодателя;
 Cov_i — вектор характеристик индивида, описанных выше;
 $\beta_0, \beta_1, \beta_2$ — регрессионные коэффициенты;
 e_i — ошибка.

Связь с удовлетворённостью оплатой труда и возможностями для профессионального роста оценивается с помощью логистической регрессии:

$$\begin{aligned} \text{Logit}(Y'_{is} = 1 | X'_i) &= \ln \left[\frac{p(Y'_{is} = 1 | X'_i)}{1 - p(Y'_{is} = 1 | X'_i)} \right] = \\ &= \beta'_0 + \beta'_1 ProfDev_i + \beta'_2 Cov_i \beta'_0 + \varepsilon'_i \quad (2), \end{aligned}$$

где i — индивид;
 s соотносится с типами удовлетворённости (оплатой и возможностями профессионального роста);
 Y'_{is} — удовлетворённость индивида i соответствующим аспектом труда s ;
 X'_i — вектор независимых переменных, включающий
 $ProfDev_i$ — участие в программах ДПО за счёт работодателя;
 Cov_i — вектор ковариат;
 $\beta'_0, \beta'_1, \beta'_2$ — регрессионные коэффициенты;
 ε'_i — ошибка.

Чтобы увидеть, как связь участия в ДПО с зависимыми переменными меняется при добавлении разных ковариат, анализ с использованием моделей (1) и (2) проводится поэтапно. На первом этапе оценивается связь участия в ДПО с соответствующей зависимой переменной без контроля других характеристик респондентов. На втором этапе в анализ добавляются социально-демографические характеристики (пол, семейное положение, возраст, логарифм численности населённого пункта). На третьем этапе мы дополнительно контролируем индекс социально-профессионального статуса (International Socio-Economic Index of Occupational Status — ISEI). На четвёртом этапе включаем в анализ особенности труда, измеренные в 2010 г. (стаж работы на предприятии, сектор, количество подчинённых, продолжительность рабочей недели, логарифм средней заработной платы за последние 12 месяцев).

Лонгитюдный характер данных позволяет нам решить проблему временной соотнесённости воздействия и его результатов. В срезовых исследованиях, когда измерение всех характеристик проводится одновременно, не всегда можно определить, что явилось причиной или следствием. Мы решаем эту проблему, используя показатели удовлетворённости трудом и субъективного контроля, измеренные спустя год (20-я волна) после участия в программе ДПО (19-я волна).

Также при интерпретации результатов следует учитывать проблему эндогенности. Выводы о причинно-следственной связи можно делать при строгом допущении, что отсутствуют не наблюдавшиеся характеристики, которые одновременно связаны и с участием в программах ДПО, и с интересующими нас зависимыми переменными. Чтобы частично решить проблему, мы контролируем в анализе ряд важных социально-демографических характеристик и характеристик труда.

Результаты

В таблице 3 представлены результаты анализа связи субъективного контроля с участием в ДПО. Связь статистически значимая и положительная. Без контроля других характеристик у участвовавших в

программах ДПО, оплачиваемых работодателем, через год субъективный контроль был на 0,27 стандартного отклонения выше по сравнению с теми, кто в таких программах не участвовал (см. табл. 3, столбец 1). При добавлении ковариат размер эффекта ожидаемо снижается — до 0,13 (см. табл. 3, столбец 4). При этом связь остаётся статистически значимой (на уровне $p < 0,05$). Интересно, что контроль социально-демографических характеристик респондентов практически не влияет на связь участия в ДПО и субъективного контроля (см. табл. 3, столбец 2). Размер эффекта снижается главным образом при добавлении социально-профессионального статуса (см. табл. 3, столбец 3).

Таблица 3

Связь между субъективным контролем и участием в ДПО (МНК)

Переменные	1	2	3	4
Участвовал(а) в ДПО (да; нет)	0,27*** (0,06)	0,28*** (0,06)	0,16*** (0,06)	0,13** (0,06)
Женщина (да; нет)	—	-0,20*** (0,03)	-0,24*** (0,03)	-0,19*** (0,03)
Возраст (полных лет)	—	-0,01*** (0,00)	-0,01*** (0,00)	-0,01*** (0,00)
Женат, замужем (да; нет)	—	0,20*** (0,03)	0,18*** (0,03)	0,17*** (0,03)
Численность населённого пункта (логарифм)	—	0,02*** (0,00)	0,01* (0,00)	-0,00 (0,00)
Индекс социально-профессионального статуса, std.	—	—	0,18*** (0,01)	0,13*** (0,02)
Стаж (полных лет)	—	—	—	0,00 (0,00)
Подчинённых 1–3 чел. (да; нет)	—	—	—	0,20*** (0,05)
Подчинённых 4–10 чел. (да; нет)	—	—	—	0,05 (0,05)
Подчинённых более 10 чел. (да; нет)	—	—	—	0,19*** (0,06)
Сектор — государственный (да; нет)	—	—	—	-0,03 (0,03)
Сектор неизвестен (да; нет)	—	—	—	-0,01 (0,06)
Продолжительность рабочей недели более 40 ч. (да; нет)	—	—	—	-0,07** (0,03)
Продолжительность рабочей недели неизвестна (да; нет)	—	—	—	-0,03 (0,07)
Заработная плата — средняя за последние 12 мес. (логарифм)	—	—	—	0,16*** (0,03)
Заработная плата неизвестна (да; нет)	—	—	—	-0,06 (0,05)
Константа	-0,03** (0,01)	0,15* (0,07)	0,27*** (0,07)	-1,12*** (0,26)
<i>N</i>	5,366	5,366	5,366	5,366
<i>R</i> ²	0,00	0,04	0,07	0,08

Примечание: В скобках указаны стандартные ошибки коэффициентов; * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

В таблицах 4, 5 показаны результаты анализа связи между участием в ДПО с различными аспектами удовлетворённости трудом. Можно было предположить, что обучение на программах ДПО, сопровождающееся ростом оценки своей способности решать проблемы, также приведёт к повышению требовательности к условиям работы. Из таблицы 4 видно, что без контроля других характеристик участвовавшие в ДПО за счёт работодателя на 34% чаще удовлетворены оплатой своего труда через год. Эта связь статистически значима (на уровне $p < 0,05$). Как и в таблице 3, связь практически не меняется при контроле социально-демографических характеристик респондентов (см. табл. 4, столбец 2). Однако коэффициент резко уменьшается и связь теряет статистическую значимость при контроле индекса социально-профессионального статуса (см. табл. 4, столбец 3).

Таблица 4

**Связь между удовлетворённостью оплатой труда и участием в ДПО
(логистическая регрессия, отношения шансов)**

Переменные	1	2	3	4
Участвовал(а) в ДПО (да; нет)	1,34** (0,18)	1,36** (0,18)	1,14 (0,16)	1,09 (0,15)
Женщина (да; нет)	—	0,80*** (0,05)	0,75*** (0,05)	0,98 (0,07)
Возраст (полных лет)	—	0,99*** (0,00)	0,99*** (0,00)	1,00 (0,00)
Женат, замужем (да; нет)	—	1,06 (0,07)	1,03 (0,07)	1,00 (0,07)
Численность населённого пункта (логарифм)	—	1,02** (0,01)	1,01 (0,01)	0,96*** (0,01)
Индекс социально-профессионального статуса, std.	—	—	1,32*** (0,04)	1,16*** (0,04)
Стаж (полных лет)	—	—	—	1,00 (0,00)
Подчинённых 1–3 чел. (да; нет)	—	—	—	1,05 (0,12)
Подчинённых 4–10 чел. (да; нет)	—	—	—	1,35*** (0,16)
Подчинённых более 10 чел. (да; нет)	—	—	—	1,30* (0,18)
Сектор — государственный (да; нет)	—	—	—	0,90 (0,07)
Сектор неизвестен (да; нет)	—	—	—	0,84 (0,11)
Продолжительность рабочей недели более 40 ч. (да; нет)	—	—	—	0,85** (0,06)
Продолжительность рабочей недели неизвестна (да; нет)	—	—	—	0,93 (0,15)
Заработная плата — средняя за последние 12 мес. (логарифм)	—	—	—	2,32*** (0,17)
Заработная плата неизвестна (да; нет)	—	—	—	1,51*** (0,16)
Константа	0,51*** (0,02)	0,59*** (0,10)	0,70** (0,12)	0,00*** (0,00)
<i>N</i>	5,022	5,022	5,022	5,022

Примечание: В скобках указаны стандартные ошибки коэффициентов; * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Связь между участием в ДПО за счёт работодателя и удовлетворённостью возможностями для профессионального роста также положительная и статистически значимая (на уровне $p < 0,01$) в базовой модели и при контроле социально-демографических характеристик (см. табл. 5, столбцы 1, 2). Эта связь несколько сильнее по сравнению с таблицей 4. Прошедшие обучение на 62% чаще удовлетворены возможностями профессионального роста. Как и в таблице 4, коэффициент участия в ДПО резко уменьшается и теряет статистическую значимость при контроле социально-профессионального статуса (см. табл. 5, столбец 3). В итоговых моделях участие в программах ДПО не связано значимо ни с удовлетворённостью возможностями роста, ни с удовлетворённостью оплатой труда.

Таблица 5

Связь между удовлетворённостью возможностями для профессионального роста и участием в ДПО (логистическая регрессия, отношения шансов)

Переменные	1	2	3	4
Участвовал(а) в ДПО (да; нет)	1,62*** (0,22)	1,62*** (0,22)	1,25 (0,17)	1,14 (0,16)
Женщина (да; нет)	—	1,02 (0,06)	0,93 (0,06)	1,06 (0,07)
Возраст (полных лет)	—	1,00 (0,00)	1,00 (0,00)	1,00 (0,00)
Женат, замужем (да; нет)	—	1,08 (0,07)	1,05 (0,07)	1,02 (0,07)
Численность населённого пункта (логарифм)	—	0,99 (0,01)	0,97*** (0,01)	0,94*** (0,01)
Индекс социально-профессионального статуса, std.	—	—	1,53*** (0,05)	1,34*** (0,05)
Стаж (полных лет)	—	—	—	1,01* (0,00)
Подчинённых 1–3 чел. (да; нет)	—	—	—	1,36** (0,16)
Подчинённых 4–10 чел. (да; нет)	—	—	—	1,43*** (0,17)
Подчинённых более 10 чел. (да; нет)	—	—	—	1,45*** (0,20)
Сектор — государственный (да; нет)	—	—	—	1,01 (0,07)
Сектор неизвестен (да; нет)	—	—	—	0,94 (0,12)
Продолжительность рабочей недели более 40 ч. (да; нет)	—	—	—	0,86** (0,06)
Продолжительность рабочей недели неизвестна (да; нет)	—	—	—	0,90 (0,14)
Заработная плата — средняя за последние 12 мес. (логарифм)	—	—	—	1,64*** (0,10)
Заработная плата неизвестна (да; нет)	—	—	—	0,90 (0,10)
Константа	0,88*** (0,03)	0,90 (0,15)	1,22 (0,21)	0,02*** (0,01)
<i>N</i>	4,804	4,804	4,804	4,804

Примечание: В скобках указаны стандартные ошибки коэффициентов; * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Выводы и дискуссия

Задача данного исследования — проанализировать неэкономические эффекты от участия в ДПО на индивидуальном уровне, такие как удовлетворённость некоторыми аспектами труда (оплатой и возможностями профессионального роста) и субъективный контроль. На основе теории человеческого капитала мы предположили, что участие в ДПО будет связано с удовлетворённостью различными аспектами труда (H 1), а также с более высоким уровнем субъективного контроля (H 2).

Уровень субъективного контроля у работников, участвовавших в ДПО за счёт работодателя, по сравнению с теми, кто не проходил обучение, впоследствии стал выше. Это соответствует результатам предыдущих исследований, которые показали наличие ряда позитивных неэкономических эффектов [Ross, Mirowsky 2012]. Дополнительное образование развивает некогнитивные навыки, в частности — способность решать проблемы, и повышает уверенность в себе. Предыдущие исследования, проведённые в постсоветских странах, показывают, что для работников с низким уровнем образования и навыков участие в ДПО значимо связано с повышением самооценки своих компетенций, и наблюдаемый положительный эффект выше, чем у высококвалифицированных работников [Kosó, Worek 2017]. Другими словами, участие в ДПО помогает выравнять различия в уровне самооценки у работников с разным уровнем квалификации. Кроме того, такое обучение может воздействовать на уровень субъективного контроля опосредованно, через улучшение условий труда и уровня оплаты [Piatek, Pinger 2016].

Результаты анализа показывают значимую связь с удовлетворённостью рассматриваемыми аспектами труда при контроле исключительно социально-демографических характеристик. При одинаковых возрасте, поле, семейном положении и численности населённого пункта у участвовавших в программах ДПО уровень удовлетворённости оплатой и возможностями профессионального роста выше. Однако наблюдаемая положительная связь объясняется различиями в социально-профессиональном статусе работников и особенностями труда. Опираясь на предыдущие исследования, мы можем сделать ряд предположений для интерпретации этого результата.

Во-первых, как показывают наши данные (см. табл. 4, 5), удовлетворённость различными аспектами труда в целом выше для работников, занятых на рабочих местах, требующих более высокого уровня квалификации, имеющих подчинённых и более высокую заработную плату. Также более производительные работники оценивают свои трудовые усилия как полезные для себя [Freeman 1978], заинтересованы в своей работе и карьерном росте, поэтому будут стремиться к дополнительному обучению. Возможно, ненаблюдаемые характеристики, такие как мотивация, воздействуют и на участие более квалифицированных работников в ДПО, и на их удовлетворённость трудом.

Во-вторых, при интерпретации полученных нами результатов необходимо учитывать особенности накопления и использования человеческого капитала в разных сегментах рынка труда. В частности, в сегменте высокопроизводительных рабочих мест работодатель будет стремиться удержать работников, прошедших обучение, вводя дополнительные стимулы. Это соотносится с феноменами отбора (высокооплачиваемые работники концентрируются в фирмах, где уровень зарплат высок) и сегрегации (высокооплачиваемые работники с большей вероятностью будут работать друг с другом) [Song et al. 2019], которые возникли в ответ на рост конкуренции за наиболее квалифицированный персонал. Соответственно, можно ожидать более высокую удовлетворённость трудом у прошедших ДПО в этом сегменте.

В то же время в сегменте низкопроизводительных рабочих мест участие в ДПО формирует карьерные и зарплатные ожидания, которые сложно реализовать [Aletraris 2010], так как здесь работники с низким социально-профессиональным статусом часто вовлечены в достаточно стандартизированные

формы труда, находятся на рабочих местах с короткими карьерными лестницами и могут быть легко заменены. В России подобные рабочие места сосредоточены в государственном, а также в сервисных секторах [Gimpelson, Kapeliushnikov 2016; Roshchin, Travkin 2018]. Кроме того, как показывают опросы работодателей, ДПО зачастую организуется для адаптации новых работников. Например, в ряде опрошенных компаний вынуждены заниматься дополнительным обучением выпускников учреждений среднего профессионального образования (СПО), поскольку они не имеют навыков, достаточных для выполнения своих обязанностей на рабочем месте [Бондаренко 2018: 42]. Подобное обучение, как правило, тоже слабо интегрировано в системы стимулирования работников и внутрифирменные карьерные лестницы и может не привести к росту удовлетворённости трудом. Как следствие, если рассматривать всех работников, прошедших обучение, в целом, то связь ДПО и удовлетворённости трудом может оказаться незначимой.

В-третьих, в России наблюдается высокая несбалансированность рынка труда, поэтому наши выводы резонируют с результатами исследований, которые показывают, что работники с избыточным или недостаточным уровнем квалификации менее удовлетворены своей работой [Green, Tsitsianis 2005]. Получение ДПО может не сглаживать эти негативные эффекты от несоответствия уровня квалификации и требований рабочего места на удовлетворённость трудом.

Тем не менее доступ к ДПО — важная характеристика качественного рабочего места. Участие в ДПО может позволить работникам лучше справляться со своей работой. Для выявления механизмов, которые опосредуют связь между участием в ДПО и ростом производительности труда на рабочем месте, необходимы исследования с учётом характеристик предприятий и рабочих мест. Будущие исследования могут быть посвящены изучению эффектов от ДПО в различных сегментах рынка труда.

Литература

- Анкудинов А. Б., Беляева М. Н., Лебедев О. В. 2013. Удовлетворённость работой и её детерминанты: результаты статистического моделирования на панельных данных. *Социологические исследования*. 11: 75–83.
- Бондаренко Н. В. 2018. *Анализ взаимодействия системы среднего профессионального образования и работодателей высокотехнологичных секторов экономики*. Информационный бюллетень. Мониторинг экономики образования. Вып. 2 (122). М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».
- Бондаренко Н., Кочкина Н., Красильникова М. 2016. *Вопросы профессионального обучения персонала компаний и сотрудничества предприятий с системой профессионального образования*. Информационный бюллетень. Мониторинг экономики образования. Вып. 5 (94). М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».
- Бюссинг А. 2002. *Мотивация и удовлетворённость*. Управление человеческими ресурсами. СПб.: Питер.
- Воронина Н. Д., Попов Д. С. 2019. Востребованность образования взрослых и факторы, связанные с участием в нём: Россия на фоне стран ОЭСР. *Экономическая социология*. 20 (2): 122–153. URL: https://ecsoc.hse.ru/2019-20-2/annot.html#doc_257810083
- Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Лукьянова А. Л. 2010. *Уровень образования российских работников: оптимальный, избыточный, недостаточный?* Препринт WP3/2010/09. Серия WP3.

Проблемы рынка труда. М.: Изд. дом ВШЭ. URL: https://wp.hse.ru/data/2010/12/03/1209581393/WP3_2010_09_fff.pdf

Здравомыслов А. Г., Ядов В. А. 2003. *Человек и его работа в СССР и после*. М.: Аспект-Пресс.

Ильясов Ф. Н. 2013. О целесообразности и содержании исследований удовлетворённости трудом. *Социологический журнал*. 3: 130–138.

Капелюшников Р. И. 2011. *Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы на российском рынке труда: кто бежал быстрее?* Препринт WP3/2011/09. Серия WP3. Проблемы рынка труда. М.: Изд. дом ВШЭ. URL: https://wp.hse.ru/data/2011/11/14/1272855699/WP3_2011_09-f.pdf

Кармаева Н. Н., Захаров А. Б., Гребенюк Я. А. 2018. Социально-экономическое неравенство, самоэффективность и образование в переходной экономике. В кн.: Карной М., Фруммин И. Д., Кармаева Н. Н. (ред.) *Образование и социальная дифференциация*. М.: Изд. дом ВШЭ; 347–364.

Козырева П. М. 2004. Адаптационные процессы в сфере труда: формирование рыночных качеств и отношение к труду. В кн. Дробышева Л. М. (ред.) *Россия реформирующаяся: ежегодник*. М.: Ин-т социологии РАН; 12–32.

Моусова Г. А. 2009. Сфера труда: субъективные оценки и объективные характеристики (межстрановые сопоставления). В кн.: Андреевкова А. А., Беляева Л. Л. (ред.) *Россия в Европе: по материалам международного социологического проекта «Европейское социологическое исследование»*. М.: Academia; 141–170.

Татарова Г. Г., Бессокирная Г. П. 2017. Удовлетворённость работой как конструкт в эмпирических исследованиях. *Социологический журнал*. 23 (1): 8–26.

Темницкий А. Л. 2013. Расширение функций и контекста в современных исследованиях удовлетворённости трудом. *Социологический журнал*. 3: 139–148.

Хахулина Л. 2007. Труд в системе жизненных ориентаций россиян. *Демоскоп Weekly*. 291–292 (4–17 июня). URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0291/tema01.php>

Ядов В. А., Киссель А. А. 1974. Удовлетворённость работой: анализ эмпирических обобщений и попытка их теоретического истолкования. *Социологические исследования*. 1: 78–87.

Acemoglu D., Pischke J.-S. 1998. Why do Firms Train? Theory and Evidence. *Quarterly Journal of Economics*. 113 (1): 79–119.

Acemoglu D., Pischke J.-S. 1999. Beyond Becker: Training in Imperfect Labour Markets. *The Economic Journal*. 109 (453): 112–142.

Aistov A. 2017. Time Distributed Difference-in-Differences Estimates of Return to Training. *Cogent Economics & Finance*. 5 (1): 130–148.

Aletraris L. 2010. How Satisfied are They and Why? A Study of Job Satisfaction, Job Rewards, Gender and Temporary Agency Workers in Australia. *Human Relations*. 63 (8): 1129–1155.

- Bagri S. C. et al. 2011. Human Capital Decisions and Employee Satisfaction at Selected Hotels in India. *Hospitality Review*. 29 (2): 104–121.
- Balatti J., Falk I. 2002. Socioeconomic contributions of adult learning to community: A social capital perspective. *Adult Education Quarterly*. 52 (4): 281–298.
- Bandura A., Wood R. E. 1989. Effect of Perceived Controllability and Performance Standards on Self-Regulation of Complex Decision-Making. *Journal of Personality and Social Psychology*. 56 (5): 805–814.
- Barmby T., Bryson A., Eberth B. 2012. Human Capital, Matching and Job Satisfaction. *Economics Letters*. 117 (3): 548–551.
- Barrett J. B., Buckley C. 2009. Gender and Perceived Control in the Russian Federation. *Europe-Asia Studies*. 61 (1): 29–49.
- Barrett A., O'Connell P. J. 2001. Does Training Generally Work? The Returns to in-Company Training. *ILR Review*. 54 (3): 647–662.
- Bartel A. P., Lichtenberg F. 1987. The Comparative Advantage of Educated Workers in Implementing New Technology. *The Review of Economics and Statistics*. 69 (1): 1–11.
- Becker G. S. 1964. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Brady T. J. 2003. Measures of Self-Efficacy, Helplessness, Mastery, and Control: The Arthritis Helplessness Index (AHI)/Rheumatology Attitudes Index (RAI), Arthritis Self-Efficacy Scale (ASES), Children's Arthritis Self-Efficacy Scale (CASE), Generalized Self-Efficacy Scale (GSES), Mastery Scale, Multi-Dimensional Health Locus of Control Scale (MHLC), Parent's Arthritis Self-Efficacy Scale (PASE), Rheumatoid Arthritis Self-Efficacy Scale (RASE), and Self-Efficacy Scale (SES). *Arthritis & Rheumatism*. 49 (S5): S147–S164.
- Burgard C., Görlitz K. 2014. Continuous Training, Job Satisfaction and Gender: An Empirical Analysis Using German Panel Data. *Evidence-Based HRM*. 2 (2): 126–144.
- Colletta N. J. 1996. Formal, Nonformal, and Informal Education. In: Tuijnman A. C. (ed.) *The International Encyclopaedia of Adult Education and Training*. 2nd ed. Oxford: Pergamon Press; 22–27.
- Earley P. 1994. Self or Group? Cultural Effects of Training on Self-Efficacy and Performance. *Administrative Science Quarterly*. 39 (1): 89–117.
- Feinstein L. 2003. Inequality in the Early Cognitive Development of British Children in the 1970 Cohort. *Economica*. 70 (277): 73–97.
- Feinstein L., Hammond C. 2004. The Contribution of Adult Learning to Health and Social Capital. *Oxford Review of Education*. 30 (2): 199–221.
- Frazis H., Loewenstein M. A. 2006. On-the-Job-Training. *Foundations and Trends in Microeconomics*. 2 (5): 363–440.

- Freeman R. B. 1978. Job Satisfaction as an Economic Variable. *American Economic Review*. 68 (2): 135–141.
- Ganzeboom H. B. G., De Graaf P. M., Treiman D. J. 1992. A Standard International Socio-economic Index of Occupational Status. *Social Science Research*. 21 (1): 1–56.
- Ganzeboom H. B. G., Treiman D. J. 1996. Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. *Social Science Research*. 25 (3): 201–239.
- Georgellis Y., Lange T. 2007. Participation in Continuous, On-the-Job Training and the Impact on Job Satisfaction: Longitudinal Evidence from the German Labour Market. *The International Journal of Human Resource Management*. 18 (6): 969–985.
- Gimpelson V., Kapeliushnikov R. 2016. Polarization or Upgrading? Evolution of Employment in Transitional Russia. *Russian Journal of Economics*. 1 (2): 192–218.
- Green F., Tsitsianis N. 2005. An Investigation of National Trends in Job Satisfaction in Britain and Germany. *British Journal of Industrial Relations*. 43 (3): 401–429.
- Hamermesh D. S. 1977. Economic Aspects of Job Satisfaction. In: Ashenfelter O. C., Oates W. E. (eds) *Essays in Labor Market Analysis*. New York: Wiley; 53–72.
- Hammond C. 2004. Impacts of Lifelong Learning upon Emotional Resilience, Psychological and Mental Health: Fieldwork Evidence. *Oxford Review of Education*. 30 (4): 551–568.
- Jackson A., Whitwell B. 2001. Opening Pathways to Inclusion: The Importance of Non-accredited Learning in the Lives of Students in the Local Authority Sector. *Research in Post-Compulsory Education*. 6 (2): 129–139.
- Jackson S. 2010. Learning through Social Spaces: Migrant Women and Lifelong Learning in Post-Colonial London. *International Journal of Lifelong Education*. 29 (2): 237–253.
- Jenkins A., Mostafa T. 2015. The Effects of Learning on Wellbeing for Older Adults in England. *Ageing & Society*. 35 (10): 2053–2070.
- Jenkins A., Wiggins R. D. 2015. Pathways from Adult Education to Well-Being: The Tuijnman Model Revisited. *International Review of Education*. 61 (1): 79–97.
- Jones M. K. et al. 2009. Training, Job Satisfaction, and Workplace Performance in Britain: Evidence from WERS 2004. *LABOUR*. 23 (Special Issue): 139–175.
- Kalleberg A. 2011. *Good Jobs, Bad Jobs: The Rise of Polarized and Precarious Employment System in the United States, 1970s to 2000s*. New York: Russell Sage Foundation.
- Katz E., Ziderman A. 1990. Investment in General Training: The Role of Information and Labour Mobility. *The Economic Journal*. 100 (403): 1147–1158.
- Kocór M., Worek B., 2017. Adult Learning – Providing Equal Opportunities or Widening Differences? The Polish Case. *British Journal of Educational Studies*. 65 (2): 239–260.

- Kushnir T., Melamed S. 1991. Work-Load, Perceived Control and Psychological Distress in Type A/B Industrial Workers. *Journal of Organizational Behavior*. 12 (2): 155–168.
- Leppel K., Brucker E., Cochran J. 2012. The Importance of Job Training to Job Satisfaction of Older Workers. *Journal of Aging & Social Policy*. 24 (1): 62–76.
- Loewenstein M. A., Spletzer J. R. 1998. Dividing the Costs and Returns to General Training. *Journal of Labor Economics*. 16 (1): 142–171.
- Marzillier J. S., Eastman C. 1984. Continuing Problems with Self-Efficacy Theory: A Reply to Bandura. *Cognitive Therapy and Research*. 8: 257–262.
- Meier S., McCarthy P. R., Schmeck R. R. 1984. Validity of Self-Efficacy as a Predictor of Writing Performance. *Cognitive Therapy and Research*. 8 (2): 107–120.
- Mirowsky J., Ross C. E. 1999. Well-Being across the Life Course. In: Horwitz A. V., Scheid T. L. (eds) *A Handbook for the Study of Mental Health: Social Contexts, Theories, and Systems*. Cambridge: Cambridge University Press; 328–347.
- OECD. 2015. Organisation for Economic Co-Operation and Development. *The Future of Productivity*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. 2017. Organisation for Economic Co-Operation and Development. *OECD Skills Outlook 2017: Skills and Global Value Chains*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. 2019. Organisation for Economic Co-operation and Development. *OECD Skills Outlook 2019: Thriving in a Digital World*. Paris: OECD Publishing.
- Pagán-Rodríguez R. 2015. Disability, Training and Job Satisfaction. *Social Indicators Research*. 122 (3): 865–885.
- Panitsides E. 2013. Researching returns emanating from participation in adult education courses: a quantitative approach. *International Journal of Lifelong Education*. 32 (5): 600–619.
- Pearlin L. I. et al. 1981. The Stress Process. *Journal of Health and Social Behavior*. 22 (4): 337–356.
- Pearlin L. I., Schooler C. 1978. The Structure of Coping. *Journal of Health and Social Behavior*. 19 (1): 2–21.
- Piatek R., Pinger P. 2016. Maintaining (Locus of) Control? Data Combination for the Identification and Inference of Factor Structure Models. *Journal of Applied Econometrics*. 31 (4): 734–755.
- Polischuk L. I. 2013. Institutional Performance. In: Alexeev M., Weber Sh. (eds) *The Oxford Handbook of the Russian Economy*. New York: Oxford University Press; 189–220.
- Preston J., Hammond C. 2003. Practitioner Views on the Wider Benefits of Further Education. *Journal of Further and Higher Education*. 27 (2): 211–222.
- Reenen J., Dearden L., Reed H. 2006. The Impact of Training on Productivity and Wages: Evidence from British Panel Data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 68 (4): 397–421.

- Rochlitz M. et al. 2015. Performance incentives and economic growth: regional officials in Russia and China. *Eurasian Geography and Economics*. 56 (4): 421–445.
- Roshchin S., Travkin P. 2018. Determinants of On-the-Job Training in Enterprises: The Russian case. *European Journal of Training and Development*. 41 (9): 758–775.
- Ross C. E., Mirowsky J. 2012. The Sense of Personal Control: Social Structural Causes and Emotional Consequences. In: Aneshensel C. S. et al. (eds) *Handbook of the Sociology of Mental Health*. London: Springer; 379–402.
- Rossi F. 2018. Human Capital and Macro-Economic Development. A Review of the Evidence. *World Bank Policy Research Working Paper*. 8650. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30877/WPS8650.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Roud V., Vlasova V. 2019. Strategies of Industry-Science Cooperation in the Russian Manufacturing Sector. *The Journal of Technology Transfer*. 45 (3): 1–38.
- Ruhose J., Thomsen S., Weilage I. 2019. The Benefits of Adult Learning: Work-Related Training, Social Capital, and Earnings. *Economics of Education Review*. 72: 166–186.
- Schieman S., Plickert G. 2008. How Knowledge is Power: Education and the Sense of Control. *Social Forces*. 87 (1): 153–183.
- Schuller T. et al. 2004. *The Benefits of Learning: The Impact of Education on Health, Family Life and Social Capital*. London: Routledge.
- Schuller T., Watson D. 2009. *Learning Through Life*. Leicester: NIACE.
- Semykina A., Linz S. J. 2007. Gender Differences in Personality and Earnings: Evidence from Russia. *Journal of Economic Psychology*. 28 (3): 387–410.
- Semykina A., Linz S. J. 2010. Analyzing the Gender Pay Gap in Transition Economies: How Much does Personality Matter? *Human Relations*. 63 (4): 447–469.
- Sicherman N., Galor O. 1990. A Theory of Career Mobility. *Journal of Political Economy*. 98 (1): 169–192.
- Siebern-Thomas F. 2005. Job Quality in European Labour Markets. In: Bazen S., Lucifora C., Salverda W. (eds) *Job Quality and Employer Behaviour*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan; 31–36.
- Skinner E. A. 1996. A Guide to Constructs of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*. 71 (3): 549–570.
- Stevens M. 1999. Human Capital Theory and UK Vocational Training Policy. *Oxford Review of Economic Policy*. 15 (1): 16–32.
- Song J., Price D. J., Guvenen F., Bloom N., von Wachter T. 2019. Firming Up Inequality. *The Quarterly Journal of Economics*. 134 (1): 1–50.

- Travkin P. V. 2014. The Returns To Training In Russia: A Difference-In-Differences Analysis. *Basic Research Program. Working Papers. Series: Economics WP BRP 56/EC/2014*. URL: <https://wp.hse.ru/data/2014/04/11/1321094900/56EC2014.pdf>
- Travkin P., Sharunina A. 2016. The Returns to Training in Russia: a Difference-in-differences Analysis. *International Journal of Training and Development*. 20 (4): 262–279.
- World Bank. 2019. *The Changing Nature of Work: Building Human Capital*. Washington, DC: World Bank Group. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/816281518818814423/pdf/2019-WDR-Report.pdf>

Natalia Karmaeva, Andrey Zakharov

Participation in Professional Training and Non-Economic Effects for Workers in Russia

KARMAEVA, Natalia — PhD, Assistant professor, Institute of Education, National Research University Higher School of Economics. Address: Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Email: nkarmaeva@hse.ru

ZAKHAROV, Andrey Borisovitch — Candidate of Sciences, Lead Research Fellow, Institute of Education, National Research University Higher School of Economics. Address: Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Email: abzakharov@hse.ru

Abstract

The goal of the paper is to identify the relationship between participation in professional training financed by the employer and its non-economic effects: subjective control and job satisfaction (including satisfaction with pay and with professional growth opportunities). According to the human capital theory, participation in professional training accumulates both specific and general human capital; workers develop their skills and become more flexible in the labor market. We test the hypothesis that participation in professional training will be positively interrelated with employees' subjective control and job satisfaction. The empirical base of the study is formed by the Russian Longitudinal Household Monitoring Survey (RLMS—HSE), waves 19 and 20 (2010 and 2011). The analysis identified positive effects only in the case of subjective control, but not for job satisfaction. This partially supports our hypothesis. The results show that workers who participated in professional training, compared to the workers who did not, will have a higher level of subjective control, i.e., workers feel more in control of their circumstances at work and in life. However, no effect of training was found in the case of job satisfaction. A possible reason is that training is not sufficiently integrated in the short career structures of low- or middle-skill jobs. Therefore, participation in professional training does not widen professional mobility opportunities in this labor market segment and thus is not associated with higher job satisfaction.

Keywords: professional training; labour market; subjective control; job satisfaction; human capital; specific human capital.

Acknowledgements

The article was prepared within the framework of the HSE University Basic Research Program and funded by the Russian Academic Excellence Project '5-100'.

References

- Acemoglu D., Pischke J.-S. (1998) Why do Firms Train? Theory and Evidence. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, no 1, pp. 79–119.
- Acemoglu D., Pischke J.-S. (1999) Beyond Becker: Training in Imperfect Labour Markets. *The Economic Journal*, vol. 109, no 453, pp. 112–142.
- Aistov A. (2017) Time Distributed Difference-in-Differences Estimates of Return to Training. *Cogent Economics & Finance*, vol. 5, no 1, pp. 130–148.

- Aletraris L. (2010) How Satisfied are They and Why? A Study of Job Satisfaction, Job Rewards, Gender and Temporary Agency Workers in Australia. *Human Relations*, vol. 63, no 8, pp. 1129–1155.
- Ankudinov A. B., Belyaeva M. N., Lebedev O. V. (2013) Udovletvorennost' raboty i ee determinanty: rezul'taty statisticheskogo modelirovaniya na panel'nykh dannyykh [Satisfaction with Work and its Determinants: Results of Statistical Modelling on Panel Data]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 11, pp. 75–83 (in Russian).
- Bagri S. C., Babu A. S., Kukreti M., Smith S. (2011) Human Capital Decisions and Employee Satisfaction at Selected Hotels in India. *Hospitality Review*, vol. 29, no 2, pp. 104–121.
- Balatti J., Falk I. (2002) Socioeconomic Contributions of Adult Learning to Community: A social Capital Perspective. *Adult Education Quarterly*, vol. 52, no 4, pp. 281–298.
- Bandura A., Wood R. E. (1989) Effect of Perceived Controllability and Performance Standards on Self-Regulation of Complex Decision-Making. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 56, no 5, pp. 805–814.
- Barmby T., Bryson A., Eberth B. (2012) Human Capital, Matching and Job Satisfaction. *Economics Letters*, vol. 117, no 3, pp. 548–551.
- Barrett J. B., Buckley C. (2009) Gender and Perceived Control in the Russian Federation. *Europe-Asia Studies*, vol. 61, no 1, pp. 29–49.
- Barrett A., O'Connell P. J. (2001) Does Training Generally Work? The Returns to in-Company Training. *ILR Review*, vol. 54, no 3, pp. 647–662.
- Bartel A. P., Lichtenberg F. (1987) The Comparative Advantage of Educated Workers in Implementing New Technology. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 69, no 1, pp. 1–11.
- Becker G. S. (1964) *Human Capital A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago: University of Chicago Press.
- Bondadenko N. V. (2018) Analiz vzaimodeistviya systemy srednego professionalnogo obrazovaniya i rabotodateley vysokotechnologichnykh sektorov ekonomiki [The Analysis of Cooperation between the Secondary Professional Education System and Employers in High Technology Sectors]. *Information Bulletins "Monitoring of Education Markets and Organizations"*, iss. 2, no 122, Moscow: HSE (in Russian).
- Bondarenko N., Kochkina N., Krasilnikova M. (2016) Voprosy professionalnogo obucheniya personala kompaniy i sotrudnichestva predpriyatiy s sistemoy professionalnogo obrazovaniya [Issues in Professional Training of Personnel and Cooperation between Enterprises and the System of Professional Education]. *Information Bulletins "Monitoring of Education Markets and Organizations"*, iss. 5, no 94, Moscow: HSE (in Russian).
- Brady T. J. (2003) Measures of self-efficacy, helplessness, mastery, and control: The Arthritis Helplessness Index (AHI)/Rheumatology Attitudes Index (RAI), Arthritis Self-Efficacy Scale (ASES), Children's Arthritis Self-Efficacy Scale (CASE), Generalized Self-Efficacy Scale (GSES), Mastery Scale, Multi-Dimensional Health Locus of Control Scale (MHLC), Parent's Arthritis Self-Efficacy Scale (PASE), Rheumatoid Arthritis Self-Efficacy Scale (RASE), and Self-Efficacy Scale (SES). *Arthritis & Rheumatism*, vol. 49, no 5, pp. S147–S164.

- Burgard C., Görlitz K. (2014) Continuous Training, Job Satisfaction and Gender: An Empirical Analysis Using German Panel Data. *Evidence-based HRM*, vol. 2, no 2, pp. 126–144.
- Bussing A. (2002) *Motivatsiya i udovletvorennost. Upravleniye chelovecheskimi resursami* [Motivation and Satisfaction. Human Resource Management], St. Peterburg: Piter (in Russian).
- Colletta N. J. (1996) Formal, Nonformal, and Informal Education. *The International Encyclopaedia of Adult Education and Training* (ed. A. C. Tuijnman), 2nd ed., Oxford: Pergamon Press, pp. 22–27.
- Earley P. (1994) Self or Group? Cultural Effects of Training on Self-Efficacy and Performance. *Administrative Science Quarterly*, vol. 39, no 1, pp. 89–117.
- Feinstein L. (2003) Inequality in the Early Cognitive Development of British Children in the 1970 Cohort. *Economica*, vol. 70, no 277, pp. 73–97.
- Feinstein L., Hammond C. (2004) The Contribution of Adult Learning to Health and Social Capital. *Oxford Review of Education*, vol. 30, no 2, pp. 199–221.
- Frazis H., Loewenstein M. A. (2006) On-the-Job-Training. *Foundations and Trends in Microeconomics*, vol. 5, no 2, pp. 363–440.
- Freeman R. B. (1978) Job Satisfaction as an Economic Variable. *American Economic Review*, vol. 68, no 2, pp. 135–141.
- Ganzeboom H. B. G., De Graaf P. M., Treiman D. J. (1992) A Standard International Socio-economic Index of Occupational Status. *Social Science Research*, vol. 21, no 1, pp. 1–56.
- Ganzeboom H. B. G., Treiman D. J. (1996) Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. *Social Science Research*, vol. 25, no 3, pp. 201–239.
- Georgellis Y., Lange T. (2007) Participation in Continuous, On-the-Job Training and the Impact on Job Satisfaction: Longitudinal Evidence from the German Labour Market. *The International Journal of Human Resource Management*, vol. 18, no 6, pp. 969–985.
- Gimpelson V. E., Kapelyushnikov R. I., Lukyanova A. L. (2010) Uroven obrazovaniya rossiyskikh rabotnikov: optimalnyy, izbytochnyy, nedostatochnyy? [The Level of Education of Russian Workers: Optimal, Excessive, Deficient?] *HSE Working Paper, WP3/2010/09. Series WP3. Labor Market Issues*, Moscow: HSE Publishing House. Available at: https://wp.hse.ru/data/2010/12/03/1209581393/WP3_2010_09_fff.pdf (accessed 1 January 2021) (in Russian).
- Gimpelson V., Kapeliushnikov R. (2016) Polarization or Upgrading? Evolution of Employment in Transitional Russia. *Russian Journal of Economics*, vol. 2, pp. 192–218.
- Green F., Tsitsianis N. (2005) An Investigation of National Trends in Job Satisfaction in Britain and Germany. *British Journal of Industrial Relations*, vol. 43, no 3, pp. 401–429.
- Hamermesh D. S. (1977) Economic Aspects of Job Satisfaction. *Essays in Labor Market Analysis* (eds. O. C. Ashenfelter, W. E. Oates), New York: Wiley, pp. 53–72.

- Hammond C. (2004) Impacts of Lifelong Learning upon Emotional Resilience, Psychological and Mental Health: Fieldwork Evidence. *Oxford Review of Education*, vol. 30, no 4, pp. 551–568.
- Il'yasov F. N. (2013) O tselesoobraznosti i sodержanii issledovaniy udovletvorennosti trudom [The Appropriateness and Content of the Study of job Satisfaction]. *Sotsiologicheskij Zhurnal = Sociological Journal*, no 3, pp. 130–138 (in Russian).
- Jackson A., Whitwell B. (2001) Opening Pathways to Inclusion: The Importance of Non-accredited Learning in the Lives of Students in the Local Authority Sector. *Research in Post-Compulsory Education*, vol. 6, no 2, pp. 129–139.
- Jackson S. (2010) Learning through Social Spaces: Migrant Women and Lifelong Learning in Post-Colonial London. *International Journal of Lifelong Education*, vol. 29, no 2, pp. 237–253.
- Jenkins A., Mostafa T. (2015) The Effects of Learning on Wellbeing for Older Adults in England. *Ageing & Society*, vol. 35, no 10, pp. 2053–2070.
- Jenkins A., Wiggins R. D. (2015) Pathways from Adult Education to Well-Being: The Tuijnman Model Revisited. *International Review of Education*, vol. 61, no 1, pp. 79–97.
- Jones M. K., Jones R. J., Latreille P. L., Sloane P. J. (2009) Training, Job Satisfaction, and Workplace Performance in Britain: Evidence from WERS 2004. *LABOUR*, vol. 23 (Special Issue), pp. 139–175.
- Kalleberg A. (2011) *Good Jobs, Bad Jobs: The Rise of Polarized and Precarious Employment System in the United States, 1970s to 2000s*, New York: Russell Sage Foundation.
- Kapelyushnikov R. I. (2011) Spros i predloeniye vysokokvalifitsirovannoy rabochey sily v Rossii: kto bejal bystree? [The Race Between Demand and Supply of Skilled Labor in Russia: Who is a Winner?] *Working paper WP3/2011/09*. Available at: https://wp.hse.ru/data/2011/11/14/1272855699/WP3_2011_09-f.pdf (accessed 1 January 2021) (in Russian).
- Karmaeva N. N., Zakharov A. B., Grebenyuk Y. A. (2018) Sotsialno-ekonomicheskoye neravenstvo, samo-effektivnost i obrazovaniye v perekhodnoy ekonomike [Socioeconomic Inequality, Education and Self-Efficacy in a Transitional Economy]. *Obrazovaniye i sotsialnaya differentsiatsiya* [Education and Social Differentiation] (eds. M. Carnoy, I. D. Frumin, N. N. Karmaeva), Moscow: HSE Publishing House, pp. 347–364 (in Russian).
- Katz E., Ziderman A. (1990) Investment in General Training: The Role of Information and Labour Mobility. *The Economic Journal*, vol. 403, no 100, pp. 1147–1158.
- Khakhulina L. (2007) Trud v sisteme zhiznennykh orientatsiy rossiyan [Work in the Life Orientations of Russians]. *Demoskop Weekly*, June 4–17, no 291–292. Accessed 23.10.2019 Available at: <http://polit.ru/article/2007/06/18/demoscope291/> (accessed 23 October 2019) (in Russian).
- Kozyreva P. M. (2004) Adaptatsionnye protsessy v sfere truda: formirovaniye rynochnykh kachestv i otnosheniye k trudu [Process of Adaptation in Work Domain: Formation of Market Related Qualities and Attitude to Work. *Rossiya reformiruyushchayasya: Ezhegodnik 2004*. [Russia in the Course of Reforms: Yearbook 2004] (ed. L. M. Drobizheva), Moscow: Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences, pp. 12–32 (in Russian).

- Kocór M., Worek B. (2017) Adult Learning—Providing Equal Opportunities or Widening Differences? The Polish Case. *British Journal of Educational Studies*, vol. 65, no 2, pp. 239–260.
- Kushnir T., Melamed S. (1991) Work-Load, Perceived Control and Psychological Distress in Type A/B Industrial Workers. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 12, no 2, pp. 155–168.
- Leppel K., Brucker E., Cochran J. (2012) The Importance of Job Training to Job Satisfaction of Older Workers. *Journal of Aging & Social Policy*, vol. 24, no 1, pp. 62–76.
- Loewenstein M. A., Spletzer J. R. (1998) Dividing the Costs and Returns to General Training. *Journal of Labor Economics*, vol. 16, no 1, pp. 142–171.
- Marzillier J. S., Eastman C. (1984) Continuing Problems with Self-efficacy Theory: A Reply to Bandura. *Cognitive Therapy and Research*, no 8, pp. 257–262.
- Meier S., McCarthy P. R., Schmeck R. R. (1984) Validity of Self-Efficacy as a Predictor of Writing Performance. *Cognitive Therapy and Research*, vol. 8, no 2, pp. 107–120.
- Mirowsky J., Ross C. E. (1999) Well-Being across the Life Course. *A Handbook for the Study of Mental Health: Social Contexts, Theories, and Systems* (eds. A. V. Horwitz, T. L. Scheid), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 328–347.
- Monusova G. A. (2009) Sfera truda: subektivnye otsenki i obektivnye kharakteristiki (mezhsranovye so-postavleniya) [The World of Work: The Subjective Evaluation and the Objective Characteristics (Cross-Country Comparisons)]. *Rossiia v Evrope: po materialam mezhdunarodnogo sotsiologicheskogo proekta “Evropeiskoe sotsiologicheskoe issledovanie”* [Russia in Europe: Based on the International Sociological Project “European Sociological Survey”] (eds. A. Andreenkovi, L. Belyaevoi), Moscow: Academia, pp. 141–170 (in Russian).
- OECD (2015) *The Future of Productivity*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2017) *OECD Skills Outlook 2017: Skills and Global Value Chains*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2019) *OECD Skills Outlook 2019: Thriving in a Digital World*, Paris: OECD Publishing.
- Pagán-Rodríguez R. (2015) Disability, Training and Job Satisfaction. *Social Indicators Research*, vol. 122, no 3, pp. 865–885.
- Panitsides E. (2013) Researching Returns Emanating from Participation in Adult Education Courses: A Quantitative Approach. *International Journal of Lifelong Education*, vol. 32, no 5, pp. 600–619.
- Pearlin L. I., Lieberman M. A., Menaghan E. G., Mullan J. T. (1981) The Stress Process. *Journal of Health and Social Behavior*, vol. 22, no 4, pp. 337–356.
- Pearlin L. I., Schooler C. (1978) The Structure of Coping. *Journal of Health and Social Behavior*, vol. 19, no 1, pp. 2–21.
- Piatek R., Pinger P. (2016) Maintaining (Locus of) Control? Data Combination for the Identification and Inference of Factor Structure Models. *Journal of Applied Econometrics*, vol. 31, no 4, pp. 734–755.

- Polischuk L. I. (2013) Institutional Performance. *The Oxford Handbook of the Russian Economy* (eds. M. Alexeev, Sh. Weber), New York: Oxford University Press, pp. 189–220.
- Preston J., Hammond C. (2003) Practitioner Views on the Wider Benefits of Further Education. *Journal of Further and Higher Education*, vol. 27, no 2, pp. 211–222.
- Reenen J., Dearden L., Reed H. (2006) The Impact of Training on Productivity and Wages: Evidence from British Panel Data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 68, no 4, pp. 397–421.
- Rochlitz M., Kulpina V., Remington T. F., Yakovlev A. A. (2015) Performance Incentives and Economic Growth: Regional Officials in Russia and China. *Eurasian Geography and Economics*, vol. 56, no 4, pp. 421–445.
- Roshchin S., Travkin P. (2018) Determinants of On-the-Job Training in Enterprises: The Russian Case. *European Journal of Training and Development*, vol. 41, no 9, pp. 758–775.
- Ross C. E., Mirowsky J. (2012) The Sense of Personal Control: Social Structural Causes and Emotional Consequences. *Handbook of the Sociology of Mental Health* (eds. C. S. Aneshensel, J. C. Phelan, A. Bierman), London: Springer, pp. 379–402.
- Rossi F. (2018) Human Capital and Macro-Economic Development. A Review of the Evidence. *World Bank Policy Research Working Paper*, no 8650. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30877/WPS8650.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (accessed 1 January 2021).
- Roud V., Vlasova V. (2019) Strategies of Industry-Science Cooperation in the Russian Manufacturing Sector. *The Journal of Technology Transfer*, vol. 45, no 3, pp. 1–38.
- Ruhose J., Thomsen S., Weilage I. (2019) The Benefits of Adult Learning: Work-Related Training, Social Capital, and Earnings. *Economics of Education Review*, vol. 72, pp. 166–186.
- Schieman S., Plickert G. (2008) How Knowledge is Power: Education and the Sense of Control. *Social Forces*, vol. 87, no 1, pp. 153–183.
- Schuller T., Preston J., Hammond C., Brassett-Grundy A., Bynner J. (2004) *The Benefits of Learning: The Impact of Education on Health, Family Life and Social Capital*, London: Routledge.
- Schuller T., Watson D. (2009) *Learning Through Life*, Leicester: NIACE.
- Semykina A., Linz S. J. (2007) Gender Differences in Personality and Earnings: Evidence from Russia. *Journal of Economic Psychology*, vol. 28, no 3, pp. 387–410.
- Semykina A., Linz S. J. (2010) Analyzing the Gender Pay Gap in Transition Economies: How Much does Personality Matter? *Human Relations*, vol. 63, no 4, pp. 447–469.
- Sicherman N., Galor O. (1990) A Theory of Career Mobility. *Journal of Political Economy*, vol. 98, no 1, pp. 169–192.
- Siebern-Thomas F. (2005) Job Quality in European Labour Markets. *Job Quality and Employer Behaviour* (eds. S. Bazen, C. Lucifora, W. Salverda), Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, pp. 31–36.

- Skinner E. A. (1996) A Guide to Constructs of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 71, no 3, pp. 549–570.
- Song J., Price D. J., Guvenen F., Bloom N., von Wachter T. (2019) Firming Up Inequality. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 134, no 1, pp. 1–50.
- Stevens M. (1999) Human Capital Theory and UK Vocational Training Policy. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 15, no 1, pp. 16–32.
- Tatarova G. G., Bessokirnaya G. P. (2017) Udovletvorennost' trudom kak konstrukt v empiricheskikh issledovaniyakh [Job satisfaction as a construct in empirical studies] *Sociological journal*, vol. 32, no 1, pp. 8–26 (in Russian)
- Temnitskii A. L. (2013) Rasshirenie funktsiy i konteksta v sovremennykh issledovaniyakh udovletvorennosti trudom [The Expansion of Functions and Context of Modern Researches of Job Satisfaction]. *Sotsiologicheskij Zhurnal = Sociological Journal*, no 3, pp. 139–148 (in Russian).
- Travkin P. V. (2014) The Returns To Training In Russia: A Difference-in-Differences Analysis. *Basic Research Program. Working Papers. Series: Economics WP BRP 56/EC/2014*. Available at: <https://wp.hse.ru/data/2014/04/11/1321094900/56EC2014.pdf> (accessed 1 January 2021).
- Travkin P., Sharunina A. (2016) The Returns to Training in Russia: A Difference-in-Differences Analysis. *International Journal of Training and Development*, vol. 20, no 4, pp. 262–279.
- Voronina N., Popov D. (2019) Vostrebovannost' obrazovaniya vzroslyj i factory, svyazannye s uchastiem v nem [Participation in Adult Education: Russia in Comparison with OECD Countries]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, vol. 20, no 2, pp. 122–153. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2019/03/31/1187766206/ecsoc_t20_n2.pdf (accessed 1 January 2021) (in Russian).
- World Bank (2019) *World Development Report 2019: The Changing Nature Of Work. Building Human Capital*, Washington, DC: World Bank Group. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/816281518818814423/pdf/2019-WDR-Report.pdf> (accessed 1 January 2021).
- Yadov V. A., Kissel' A. A. (1974) Udovletvorennost' raboty: analiz empiricheskikh obobshheniy i popytka ikh teoreticheskogo istolkovaniya [Job Satisfaction: An Analysis of Empirical Generalizations and Trying Their Theoretical Interpretation]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, no 1, pp. 78–87 (in Russian).
- Zdravomyslov A. G., Yadov V. A. (2003) *Chelovek i ego rabota v SSSR i posle* [The Man and His Work in the Soviet Union and Beyond], Moscow: Aspekt-Press. (in Russian)

Received: April 16, 2020

Citation: Karmaeva N., Zakharov A. (2021) Neekonomicheskie efekty dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovaniya dlya rossiyskikh rabotnikov [Participation in Professional Training and Non-Economic Effects for Workers in Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 2, pp. 81–108. doi: 10.17323/1726-3247-2021-2-81-108 (in Russian).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

В. А. Мальцева

Что не так с концепцией готовности выпускников вуза к работе?¹



Мальцева Вера Андреевна — кандидат экономических наук, доцент, научный сотрудник Центра развития навыков и профессионального образования Института образования, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: vamaltseva@hse.ru

Задача обеспечения трудоустраиваемости выпускников, готовности к работе с конца XX века стала новой миссией университета, а дискуссия о способах решения этой проблемы — ядром современной образовательной политики. Истоки популярности концепции готовности к работе преимущественно исследуются в рамках дискурса об изменениях в секторе высшего образования, в частности, массовизации и профессионализации. Эти объяснения упускают привходящие обстоятельства (собственно изменения на рынке труда, ставшие триггером данного процесса) или рассматривают их лишь как фоновые, подразумеваемые, события. Однако обоснованность повестки готовности к работе, в том числе акцентированная ответственность вузов за развитие необходимых рынку труда навыков и предупреждение дефицитов, вызывает сомнения. Поэтому ключевые положения концепции готовности к работе предлагается рассмотреть через оптику теорий экономики труда и экономики образования. Выявлено, что не все положения повестки находят основания в дискурсе. С одной стороны, нарратив готовности объективно мотивирован снижением сигнальной функции дипломов об образовании и актуализацией спроса на универсальные навыки и постоянное обновление компетенций. С другой стороны, тезис о дефиците навыков, выступающий основанием для алармизма и повышенной ответственности вузов, не получает достаточной теоретической и эмпирической поддержки. Наиболее перспективной трактовкой трудоустраиваемости видится версия в русле универсальных компетентностей. Готовность к работе как способность к обучению в течение всей жизни и умение строить гибкую профессиональную траекторию вместо «подстройки» под краткосрочные требования. Эта концептуальная рамка утверждает солидарную ответственность за развитие навыков между индивидом, работодателями и образовательными организациями.

Ключевые слова: готовность к работе; рынок труда; высшее образование; навыки; дефицит навыков; трудоустраиваемость; универсальные компетенции.

Введение

С конца XX века начался новый виток во взаимоотношениях рынка труда и образования, в особенности — высшего образования. Давно обсуждаемая тема трудоустраиваемости (*employability*) — идеи максимальной подготовленности выпускников к реалиям рынка труда [DeFillippi, Arthur 1994;

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

[Knight, Yorke 2003] — переросла в институционализированную повестку готовности к работе. Задача обеспечения трудоустраиваемости выпускников стала новой миссией университета, а дискуссия о способах ее обеспечения — ядром современной образовательной политики [Yorke 2006; Suleman 2018].

Исследователи ещё в начале XX века были озабочены темой трудоустраиваемости и готовности к работе. Первоначально она была частью проблемы обеспечения занятости как таковой и перехода от школы к работе [Gazier 1998; Ryan 2001; Quintini, Martin, Martin 2007]. Современное понимание этой проблемы как необходимости обеспечения соответствия между качествами выпускника и требованиями рабочего места через развитие универсальных навыков сформировалось в 1980-х гг. [Guilbert, Bernaud, Gou 2016]. Во многих развитых странах приняты национальные рамки навыков, необходимых для трудоустройства и позволяющих быстро включиться в работу.

Причины нового витка популярности темы трудоустраиваемости преимущественно исследуются в рамках социологического дискурса об изменениях в секторе высшего образования. Закрепление повестки готовности к работе часто связывают с общим трендом на профессионализацию высшего образования (vocationalisation) — сведение цели университетского образования к приобретению профессии и занятию рабочего места [Grubb, Lazerson 2005]. Исследователи считают победное шествие концепции готовности к работе также результатом массовизации высшего образования, появления новых типов высших учебных заведений, а значит — гораздо более гетерогенного состава выпускников по уровню подготовки [Schomburg, Teichler 2006; Tomlinson 2012]. Другое объяснение нарастания нарратива трудоустраиваемости за последние два десятилетия — снижение автономии университетов [Etzkowitz et al. 2000; Marginson, Considine 2000] и установление партнёрских взаимоотношений между университетом и работодателями как «покупателями» готовых к работе выпускников [Harvey 2001; Voden, Nedeva 2010].

При всей правомерности эти объяснения упускают превходящие обстоятельства — собственно изменения на рынке труда, ставшие триггером процесса, или рассматривают их лишь как фоновые события. Трансформации рынка труда упоминаются как «новый дивный мир», в котором процветают гибкая занятость и карьерная траектория [Hassard, McCann, Morris 2008; Tomlinson 2012], к чему выпускникам необходимо быть готовыми. На первый взгляд идея готовности успешно стыкуется с правящим бал в публичной повестке алармизмом о грядущих радикальных изменениях рынка труда под влиянием автоматизации и роботизации [World Economic Forum 2018]. Уже стал общим местом тезис о дефиците и потому о необходимости развития навыков, позволяющих выполнять нерутинные когнитивные задачи [OECD 2017; Бутенко et al. 2019; World Bank 2019].

Однако взгляд с позиции дискурса о спросе на навыки вскрывает более сложное устройство этой проблемы. Работодатели и общество в целом обеспокоены дефицитом релевантных навыков и умений; при этом имеющийся человеческий капитал не находит адекватного применения, чему найдены многочисленные эмпирические свидетельства [McGuinness, Pouliakas, Redmond 2017; Гимпельсон, Капелюшников, Лукьянова 2010]. В ситуации, когда проблема неэффективного использования имеющегося человеческого капитала, в том числе навыков, оказывается не менее и даже более важной, чем дефицит навыков, необходимость максимальной готовности к работе перестаёт быть очевидной.

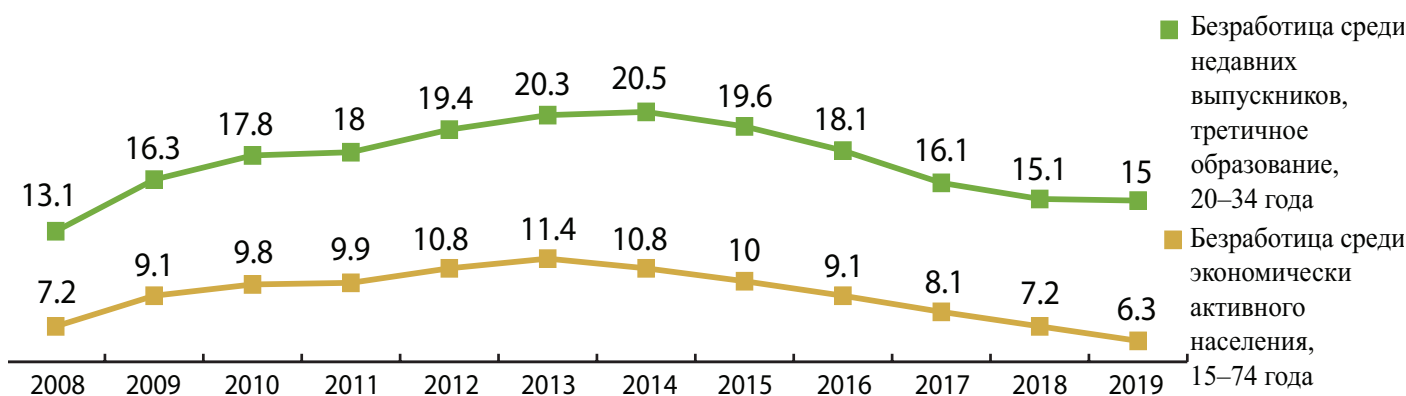
В данной статье рассматриваются теоретические и эмпирические основания новой волны популярности концепции готовности к работе через оптику теорий экономики труда и экономики образования, дискурс спроса на навыки. Центральный вопрос исследования: насколько современная повестка готовности к работе (в том числе подчёркнутая ответственность вузов за развитие необходимых рынку труда навыков и предупреждение дефицитов) обоснована с точки зрения теоретической дискуссии и стыкуется с изменениями на рынке труда. Для поиска ответа на этот вопрос в статье последовательно

решаются две задачи: во-первых, определяются ключевые тезисы, формирующие современную повестку готовности к работе; во-вторых, основные положения повестки исследуются через призму релевантных теорий экономики труда и экономики образования, эмпирических свидетельств на материале стран — участниц Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), преимущественно США и государств, входящих в Европейский союз (ЕС). Результаты такого теоретического обзора вокруг набирающей популярность — в том числе в России — концепции готовности к работе могут быть полезны при разработке стратегий в области развития квалификаций и навыков, образовательной политики, а также локальных стратегий вузов.

Повестка готовности к работе: от универсальных навыков к императиву трудоустраиваемости

В условиях массовизации третичного образования готовность к работе, или трудоустраиваемость (*employability*), трансформировалась из простого факта трудоустройства выпускников после окончания учебного заведения в комплекс особых характеристик и навыков (*employability skills*) для успешного занятия рабочего места и развития дальнейшей карьеры. В итоге проблема трудоустраиваемости, изначально представляющая проблему со стороны спроса (рынка труда) и решавшаяся программами повышения занятости, переросла в проблему, возникающую со стороны предложения (рынка образования), миссию системы профессионального образования, в том числе высшего.

Публичный дискурс готовности к работе развивается вокруг проблемы недостатка компетенций соискателей и сотрудников, нестыковки имеющихся навыков с современными требованиями на рынке труда. Этот алармизм опирается на данные опросов работодателей, фиксирующих неудовлетворённость компетенциями сотрудников², и относительно высокую безработицу выпускников. Например, в странах ЕС безработица у недавних выпускников организаций среднего профессионального и высшего образования в среднем в два раза выше, чем у экономически активного населения в целом, и в отдельные годы достигала 20% (см. рис. 1).



Источник: Данные службы Eurostat за 2020 г.; см.: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Unemployment_statistics

Рис. 1. Уровень безработицы в странах Европейского союза (ЕС-27), %

² См. примеры подобных опросов: исследования ManpowerGroup (Manpower Talent Shortage Survey, URL: <https://www.manpower.fi/en/employers/worklife-trends/talent-shortage-survey>), опросы QS (The Global Graduate Skills Gap in the 21st Century, URL: <https://www.qs.com/portfolio-items/the-global-skills-gap-in-the-21st-century/>); а также опросы работодателей в различных странах в ежегодных отчетах Всемирного экономического форума «The Future of Jobs» («Будущее рабочих мест») (URL: <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2020>).

Проникновение нарратива готовности к работе в вузы фиксируется исследователями с конца 1990-х гг., когда все заметнее стала проступать императивная форма по отношению к развитию навыков, способствующих трудоустраиваемости, в рамках учебных программ [Teichler 1999; Yorke, Knight 2006; Prokou 2008]. В этой логике образовательные организации должны держать руку на пульсе изменений на рынке труда, чтобы готовить студентов к будущим трудовым задачам, новым паттернам занятости и рекрутинга. Такая задача транслируется в набор и содержание образовательных программ, выражается в идее развития «полезных» навыков [Mason, Williams, Cranmer 2009], которые позволяют быстро включиться в работу на конкретном рабочем месте, — как универсальных, так и специфических навыков, востребованных работодателем (*marketable skills*) [Brown, Souto-Otero 2020]. Неудивительно, что эта идея не всегда находит отклик в среде высшего образования. Университеты склонны видеть в концепции готовности «сужение цели высшего образования и механистичность» [Yorke, Knight 2006: 567].

Навыки, способствующие трудоустраиваемости (*employability skills*), — это такие умения, которые необходимы для занятия рабочего места, успешного развития карьеры и сохранения занятости [Harvey 2001; Yorke 2006]. Можно ли считать, что они являются универсальными компетентностями или ключевыми³, дискуссия о которых ведется с 1970-х гг. в развитых странах [Ludger 2015; Фрумин et al. 2018]? В 2000-х гг. вокруг идеи создания единой рамки компетенций, необходимых человеку для успешной жизни и работы в XX веке, сплотились эксперты, политики и представители крупного бизнеса [UNESCO 2019]. В дальнейшем в развитие этой дискуссии начали разрабатываться международные (например, версия ОЭСР⁴) и национальные рамки навыков, способствующих трудоустраиваемости (*employability skills*).

С одной стороны, идея навыков, применимых на любом рабочем месте, созвучна повестке универсальных компетентностей. Однако, несмотря на схожесть этих рамок — ключевых компетентностей и навыков трудоустраиваемости, — приравнивать их друг к другу некорректно. К навыкам трудоустраиваемости относятся только те, которые позволяют получить работу и в дальнейшем развивать карьеру [Harvey 2001]. В силу прикладного характера навыки трудоустраиваемости не могут покрыть все ключевые компетентности. Например, в Европейском союзе действует широкая рамка ключевых компетенций для обучения в течение жизни⁵. Как показано в таблице 1, прикладные навыки для успешного трудоустройства, принятые в национальных рамках США⁶ и Австралии⁷, не перекрывают ключевые компетенции из европейской рамки. Тем не менее введение этого типа навыков в более широкую дискуссию о ключевых компетентностях позволило получить их определённую легитимацию в научной литературе, что облегчило перевод темы готовности к работе в политическую плоскость.

³ В литературе универсальные компетенции могут иметь различные наименования: *universal skills*; *core skills*; *core competences*; *transferable skills*; *21st century skills*; *21st century competences*.

⁴ См.: OECD Competency Framework (https://www.oecd.org/careers/competency_framework_en.pdf).

⁵ См.: Council Recommendation of 22 May 2018 on Key Competences for Lifelong Learning (Text with EEA relevance) (<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6fda126a-67c9-11e8-ab9c-01aa75ed71a1/language-en>).

⁶ См.: Employability Skills Framework. Perkins Collaborative Resource Network. U.S. Department of Education Office of Career, Technical, and Adult Education. Division of Academic and Technical Education (<https://cte.ed.gov/initiatives/employability-skills-framework>).

⁷ См.: Employability Skills Framework. Victorian TAFE (<https://www.education.vic.gov.au/Documents/school/teachers/teachingresources/careers/employabilityskills1.pdf>).

Таблица 1

Навыки, необходимые для успешного трудоустройства и принятые в национальных рамках Австралии и США, и ключевые компетенции в рамках Европейского союза

Навык и (или) компетенция	Австралия	США	ЕС
Коммуникация	+	+	+
Командная работа	+	+	+
Умение решать проблемы	+	—	—
Предприимчивость	+	—	+
Планирование и организация работы	+	+	—
Самоорганизация	+	+	+
Обучаемость	+	+	+
Цифровая грамотность	+	+	+
Критическое мышление	—	+	
Грамотность	—	+	+
Естественно-научная грамотность (STEM — Science, Technology, Engineering and Mathematics)	—	+	+
Мультилингвальность	—	—	+
Гражданская компетентность	—	—	+
Культурная компетентность	—	—	+

В нарративе готовности к работе и трудоустраиваемости можно выделить четыре центральных тезиса:

- соискатель должен демонстрировать готовность к работе, то есть приступить к работе с минимальным дообучением и быть гибким к возможным изменениям профессиональной траектории;
- готовность проявляется во владении как универсальными навыками, так и специфическими актуальными компетенциями;
- проблема трудоустраиваемости очень острая, так как на рынке труда есть выраженный дефицит навыков, у выпускников — пробелы в необходимых навыках;
- вузы должны быть активно вовлечены в процесс развития навыков трудоустраиваемости и несут ответственность за возможные недостатки и дефициты.

Эти четыре положения последовательно рассматриваются в следующих разделах статьи сквозь призму теории и эмпирики экономики труда и экономики образования. В частности, обсуждается, почему наличие необходимого образования может быть недостаточно для занятия вакансии и для этого важно продемонстрировать определённые навыки, что при этом детерминирует, какие именно навыки имеют спрос на рынке труда. Алармизм дефицита и неактуальности навыков, имеющий место в повестке готовности к работе, ставит вопрос о происхождении несоответствий навыков и порождаемых эффектах. Это позволит найти ответ на вопрос, дефицит ли навыков является главной проблемой, насколько эта проблема выражена и в какой степени образовательные организации могут быть ответственны за «доводку» навыков до требований работодателей.

Образование (не)равно навыки

Навыки — популярный объект исследований в социальных науках и обсуждений в экспертном сообществе. Однако этот широко известный термин имеет размытую концептуализацию. Критикуя такую ситуацию, исследователи указывают на потенциальную утрату аналитической ценности и операцио-

нальности термина [Payne 2017]. Навыки исследуются в различных дисциплинах, прежде всего — в экономике, социологии, психологии и менеджменте, и трактуются по-разному [Bryson 2017]. Компromиссным можно считать определение понятия «навык» как тренируемой личной характеристики, которая создаёт отдачу и влияет на производительность труда [Green 2011].

В экономике навыки длительное время считались лишь частью более широких категорий — образования, квалификации, человеческого капитала. В большинстве теорий и публикаций в области рынка труда навыки имеют крайне обобщённую трактовку. Под словом *skill* подразумевается квалификация работника, его агрегированная компетентность, обеспечивающая выполнение трудовых задач. В итоге владение навыками приравнено к квалифицированности, что тождественно уровню образования. Например, высококвалифицированный работник, то есть имеющий высшее образование, именуется *high-skilled*.

На первый взгляд очевидная связь между наличием образования и владением навыками не является столь однозначной. Множество навыков за пределами базовых формируются не только, а некоторые и не столько в формальном образовании, но и в иных каналах, например — на рабочем месте или через дополнительное обучение [OECD 2014]. Образовательные системы и организации в разных странах и регионах различаются по своей селективности и качеству обучения, а значит, и присуждаемые квалификации могут быть несопоставимыми, как и приобретённые навыки [OECD 2016].

Отсутствие в дискурсе экономики труда дифференцированного подхода к навыкам не раз критиковалось [Handel 2003; Liu, Grusky 2013]. Экономисты признавали ограничения такого подхода для понимания воздействия технического прогресса на структуру занятости, а также на оценку зарплатного неравенства [Acemoglu 2002: 13]. Однако с развитием в 2010-х гг. возможностей анализа массивов вакансий, содержащих информацию о спросе на конкретные навыки⁸, экономисты постепенно переходят к исследованиям навыков уже на дезагрегированном уровне [Burkea et al. 2019; Modestino, Shoag, Balance 2020; Blair, Deming 2020].

Теоретическую основу дискурса экономики образования составляет теория человеческого капитала [Schultz 1961; Becker 1962], важнейшим компонентом которого являются навыки. В основе типологии навыков лежит унаследованное из этой теории деление на общий и специфический человеческий капитал. В первом случае навыки могут применяться и создавать отдачу на любом рабочем месте — это общие, или универсальные, навыки. Тогда как специфический человеческий капитал подразумевает набор компетенций, «полезных» на конкретном рабочем месте или в отрасли, то есть профессиональные, или специфические, навыки. К общим относятся когнитивные навыки, а также некогнитивные характеристики, которые трактуются экономистами как навыки, то есть тренируемые умения [Kautz et al. 2014]. Специфические навыки не имеют общепризнанной типологии, однако разделяются по группам узкопрофессиональных компетенций (например, медицинские или инженерные). Ввиду расширения эмпирической базы исследований в этой области за счёт массивов вакансий и резюме самые узкие навыки становятся самостоятельными единицами анализа, например — работа с конкретным программным обеспечением или владение конкретным иностранным языком.

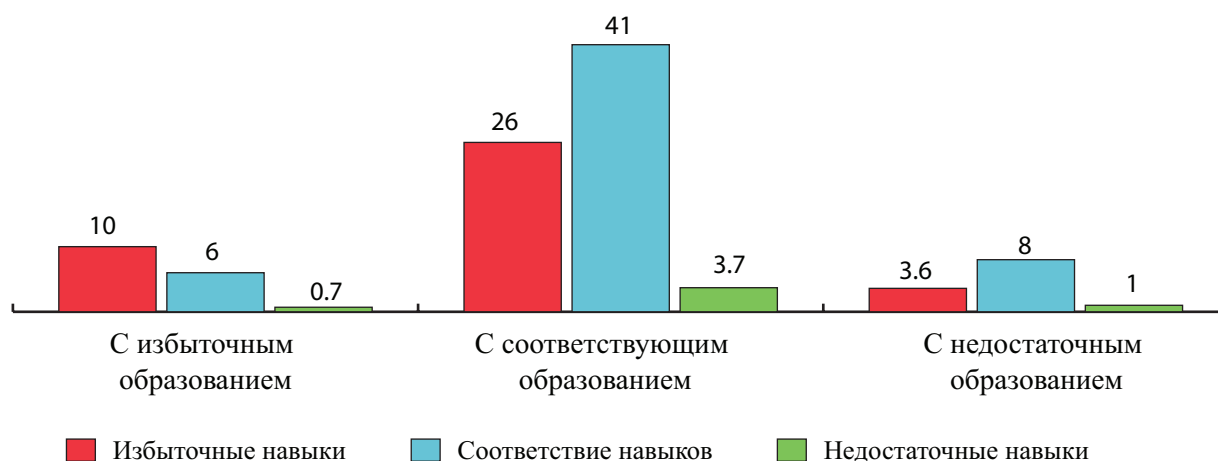
Навыки не сразу приобрели исследовательскую самостоятельность в экономике; до появления стандартизированных тестирований образовательных результатов они оставались лишь подразумеваемой компонентой в образовании. Убедиться в слабости такого заменителя — образование вместо навыков — удалось при оценке отдачи от образования. Выяснилось, что не столько увеличение срока образования оказывает воздействие на экономическое развитие, сколько развитие когнитивных навыков

⁸ Компания Burning Glass Technologies, например, является агрегатором миллионов вакансий, собираемых с тысяч сайтов в реальном времени на рынках США, Великобритании, Австралии и Новой Зеландии (см. подробнее: <https://www.burning-glass.com/>).

[Hanushek 1986]. Это нашло многочисленные эмпирические подтверждения, которые достоверно установили: отдача образования в значительной степени обеспечена владением когнитивными навыками [Hanushek, Woessmann 2008; Hanushek et al. 2015; Angrist et al. 2019]. Позднее к когнитивным навыкам добавились некогнитивные. Например, в работе на российских данных в объяснении вариации в заработной плате [Рожкова 2019] показано, что воздействие некогнитивных навыков сопоставимо с наличием высшего образования.

Ещё один корпус аргументации в пользу того, что образование невозможно приравнять к навыкам, и наоборот, относится к явлениям несоответствия образования (*education mismatch*) и несоответствия навыков (*skill mismatch*). Первое из них (несоответствие образования) — это формальное несоответствие (*credential mismatch*), когда фактический уровень образования не согласуется с требуемым на занимаемой позиции. Несоответствие навыков представляет собой более сложное явление, выраженное функциональным несоответствием (*performance mismatch*). За ним стоит несоответствие компетентности сотрудника (соискателя) в целом или несоответствие конкретных навыков и умений, необходимых для выполнения трудовых задач на рабочем месте. Исследователи не раз акцентировали: экстраполировать данные о несоответствии образования на несоответствие навыков некорректно [Allen, Velden 2001; Quintini 2011], но зазор между этими несоответствиями стал объектом эмпирических исследований относительно недавно [Assirelli 2015; Cedefop 2018].

Специальное обследование занятых в Европейском союзе [Cedefop 2018] показало, что 29,7% работников с соответствующим уровнем образования для занимаемой позиции имеют несоответствие в навыках (см. рис. 2). Обследование подтвердило предшествующие ему выводы о слабой корреляции между избыточным образованием и избыточными навыками [Mavromaras, McGuinness, Wooden 2007]; 19% занятых в ЕС с избыточным уровнем образования имели недостаток навыков на момент найма на текущую работу [Cedefop 2018: 51]. Конечно, эти результаты не означают, что связь между формальной квалификацией и навыками разорвана, раз производительность труда обеспечивает навыки, а уровень образования может не переходить в профессиональную компетентность. Это лишь подтверждает, что развитие навыков происходит не только, а по некоторым навыкам и не столько, в формальном образовании.



Источник: [McGuinness, Pouliakas, Redmond 2017: 19].

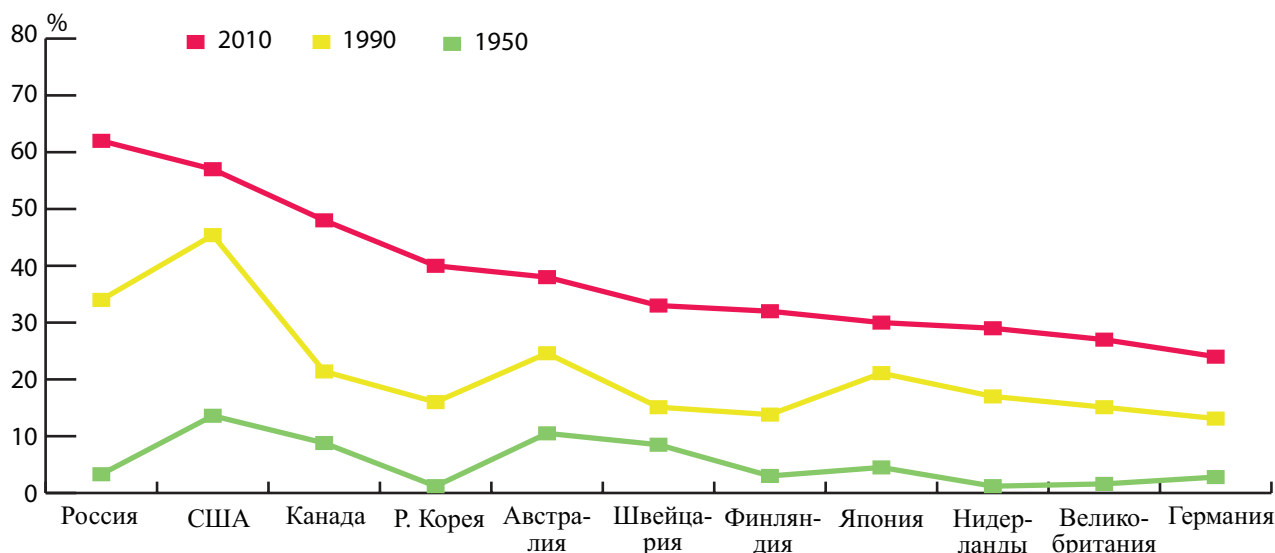
Рис. 2. Комбинации несоответствий образования и несоответствий навыков у занятых в Европейском союзе, %

Навыки стали самоценным компонентом квалификации, самостоятельным сигналом на рынке труда и объектом исследований. Большинство исследователей в области рынка труда и образования уходят от использования уровня образования в качестве заменителя данных о владении навыками. После появ-

ления международных стандартизированных тестирований и эмпирических открытий на этой основе навыки окончательно обрели исследовательскую самостоятельность в работах по экономике образования. В свою очередь, в дискурсе экономики труда наметилась новая зона интереса к изучению спроса на навыки уже на дезагрегированном уровне.

Навыки вместо дипломов: снижение сигнальной функции дипломов

Диплом об образовании выполняет две основные функции на рынке труда — сертификационную и сигнальную. Для некоторых профессий диплом — это документ, не только удостоверяющий наличие необходимого набора знаний и умений для выполнения работы, но и разрешающий на этой основе профессиональную деятельность. В остальных случаях диплом об образовании в соответствии с сигнальной теорией [Arrow 1973; Spence 1973] является сигналом для работодателя о наличии у кандидата потенциала производительности и обучаемости, то есть ненаблюдаемых на этапе рекрутинга умений и способностей. В условиях асимметрии информации диплом об образовании выступает достоверным сигналом о наличии этих качеств. Наличие диплома о высшем образовании по теории конкуренции за рабочие места [Thurow 1975] помещает кандидата в верхнюю часть «очереди» в борьбе за более высокооплачиваемые позиции. Случившийся во второй половине XX века бум охвата населения развитых стран третичным образованием (см. рис. 3) вполне укладывается в логику упомянутых теорий.



Источник: [Barro, Lee 2018].

Рис. 3. Динамика охвата населения третичным образованием в 1950–2010 гг., в % от населения в возрасте старше 25 лет

Однако происходящая в результате массовизации третичного образования инфляция дипломов (*credential inflation*) [Collins 1976; 2002] подрывает основы этих теорий. На развитых рынках наличие требуемого диплома становится необходимым, но недостаточным критерием для отбора. Диплом, за исключением дипломов селективных и элитных образовательных учреждений, стремительно теряет статус ключевого дифференцирующего фактора в рекрутинге [Brown, Hesketh 2004; Jackson, Goldthorpe, Mills 2005; Brown, Lauder, Ashton 2011].

Исследование по рынку труда США [Blair, Deming 2020] на основе данных компании Burning Glass Technologies показывают, что за 2007–2019 гг. доля вакансий с требованием бакалаврской степени увеличилась более чем на 60%. В 2019 г. требование о наличии высшего образования было указано в 37% вакансий на рынке труда США. В ряде отраслей требование к наличию высшего образования является

базовым (например, в сфере бизнеса и финансов требование степени бакалавра и выше указано почти в 70% вакансий, в сфере менеджмента — более чем в 60%). Результаты по другим рынкам могут варьироваться. Например, на рынке Великобритании, также на основе данных компании Burning Glass Technology, выявлено, что требования к образованию указаны лишь в 18% вакансий руководителей, в 22% — специалистов-профессионалов и в 18% — специалистов-техников [Brown, Souto-Otero 2020]. Несмотря на разные результаты, авторы исследований приходят к одному выводу: массовизация высшего образования приводит к тому, что диплом превращается для многих сфер во вменённое требование (указываемое или пропускаемое в вакансии), поэтому постепенно перестаёт выполнять роль фильтра.

В условиях растущего предложения дипломированных профессионалов возникает необходимость других критериев и оснований для фильтрации кандидатов и продвижения в «очереди» [Brown 2013; Bills 2016]. Диплом транслирует обучаемость кандидата, тогда как работодатели ищут свидетельства готовности к работе, которая требует демонстрации набора навыков, позволяющих быстро включиться в рабочий процесс [Brown, Souto-Otero 2020]. Многие из таких навыков могут не покрываться формальным образованием или владение ими прямо не следует из наличия диплома. Так, в профиле востребованных навыков на рынке США (см. табл. 2) лидируют социальные и отдельные когнитивные навыки высокого порядка.

Таблица 2

Востребованность универсальных навыков на рынке труда США, 2018 г.
(по данным из описаний вакансий)

Сфера занятости	Все профессии	Административный персонал	Строительство	Поддержка клиентов	Дизайн	Образование	Инженерное дело	Финансы	Сфера туризма и гостеприимства	Управление персоналом	Информационные технологии	Производство	Маркетинг и PR	Аналитика	Продажи	Наука
Коммуникационные навыки	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2
Навыки командной работы	2	15	7	10	5	2	5	7	4	5	2	8	3	4	3	3
Организаторские способности	3	3	3	3	7	5	10	4	3	4	12	5	5	10	2	5
Навык решения проблем	4	13	9	2	13	10	3	6	10	7	4	6	11	5	6	8
Физические способности	5	19	2	7	21	8	13	22	1	20	28	2	27	28	4	15
Владение Microsoft Excel	6	2	6	8	12	18	7	2	15	2	13	11	6	3	8	6
Внимательность	7	5	8	6	6	20	14	3	7	6	9	3	8	9	7	7
Навыки планирования	8	17	4	28	16	4	4	11	12	10	5	14	7	6	11	9
Навык письма	9	11	12	15	4	7	9	13	13	8	6	13	4	7	15	4
Владение Microsoft Word	10	4	5	9	9	16	6	5	20	3	11	12	10	8	10	10
Навыки исследований	12	14	24	16	8	6	8	8	37	11	7	21	9	2	24	1
Креативность	17	29	21	27	1	9	17	25	16	16	8	26	2	14	16	14

Условные обозначения: ■ — минимальная приоритетность; ■ — максимальная приоритетность.

Источник: [BGT 2019: 14].

Примечание: номер в ячейке — приоритетность навыка по частоте упоминаний в вакансиях.

Социологические исследования выпускников вузов и их взглядов на ценность диплома об образовании подтверждают вывод о снижении его сигнальной функции. Более того, ряд работ показывают, что выпускники осведомлены об этой проблеме и всё чаще выстраивают стратегию по усилению портфолио, чтобы продвинуться в «очереди» [Smetherham 2006; Brooks, Everett 2009; Tomlinson 2012]. В стрем-

лении получить сравнительное преимущество над выпускниками с таким же дипломом студенты во время обучения активнее участвуют во множестве внеучебных мероприятий (волонтерская работа, стажировки, обменные программы и др.). Впоследствии такая активность конвертируется в резюме — в свидетельство о дополнительных навыках — и личные характеристики.

Работодатели также поощряют наличие у соискателей отдельного документа, свидетельствующего как об универсальных, так и о релевантных конкретной вакансии навыках. Например, в Индии широко применяется тестирование универсальных и отдельных профессиональных навыков — *Aspiring Minds' Computer Adaptive Test* (АМСАТ). Более 700 компаний рассматривают прохождение АМСАТ в качестве обязательного этапа рекрутинга новых сотрудников⁹. Ещё один пример с широким охватом — программа оценки навыков для успешного трудоустройства *WorkKeys* американской некоммерческой организации АСТ (*American College of Testing*). По итогам прохождения тестирований *WorkKeys* выдаётся Национальный сертификат готовности к профессиональной деятельности. Этот сертификат признают и учитывают при первичном отборе соискателей 22 тыс. компаний в США¹⁰. Отдельный сюжет — «индустриальные» сертификаты. Выдаваемый крупнейшими игроками на рынке сертификат о владении профессиональными навыками стал широко распространённым инструментом входа в технологичные профессии. Например, в сфере информационных технологий (ИТ) это сертификаты *Microsoft*, *Oracle*, *Cisco* и др.

Снижение сигнальной функции диплома о высшем образовании, утрата достаточности этого свидетельства обучаемости соискателя для отбора создают пространство для других дифференцирующих характеристик. Демонстрация готовности к работе через презентацию наличия востребованных рынком труда навыков может быть одним из них. В этом случае критичным для соискателей становится понимание, какие именно навыки становятся востребованными и почему.

Что делает навыки востребованными?

В основе спроса на навыки лежат циклические и структурные изменения на рынке труда. Циклические факторы, например, проявились в период роста безработицы в США в 2007–2010 гг., когда произошло повышение требований к уровню образования соискателей — на 10% больше вакансий стали требовать образование не ниже бакалавриата [Modestino, Shoag, Balance 2020]. Структурные изменения по большей части связаны с долгосрочными трансформациями рынка труда, описываемыми теорией технологического прогресса, смещённого в пользу высококвалифицированной рабочей силы (*skills-biased technical change* — SBTC) и направленного на вытеснение рутинного труда (*routine-biased technological change* — RBTC).

SBTC-теория подразумевает повышение спроса на комплементарные технологии автоматизации навыки и труд высокой квалификации, тогда как низкоквалифицированный труд вытесняется с рынка [Katz, Murphy 1992]. SBTC оперирует категорией квалификации труда, то есть уровнем образования работника, и это не позволяет прояснить, на какие именно навыки растёт спрос. Подразумевается, что спрос растёт на все навыки, связанные с высококвалифицированным трудом, в первую очередь в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), так как в основе этой волны технологического прогресса лежит компьютеризация.

Основная идея RBTC-теории [Autor, Levy, Murnane 2003], ключевой теоретической рамки современных исследований рынка труда, заключается в том, что изменение в производстве под влиянием автоматизации и роботизации трансформирует трудовые задачи, делает труд более сложным. Авторы ввели две диф-

⁹ См. подробнее официальный сайт АМСАТ (<https://www.myamcat.com/>).



¹⁰ См. подробнее официальный сайт АСТ, раздел АСТ *WorkKeys* (<https://www.act.org/content/act/en/products-and-services/workkeys-for-job-seekers.html>).

ференцирующие характеристики трудовых задач: физический или интеллектуальный и рутинный или нерутинный. Рутинной признается автоматизируемая задача — та, что может быть представлена в форме процедуры для выполнения машиной [Acemoglu, Autor 2011: 1076]. На этой основе авторы построили объяснение поляризации занятости в развитых экономиках [Autor, Katz, Kearney 2006]: рост спроса на нерутинный интеллектуальный труд высококвалифицированных работников сопровождается сжатием спроса на среднеквалифицированный труд из-за концентрации в нём легкоавтоматизируемых рутинных задач. Таким образом, наиболее уязвимые виды занятий — рутинный интеллектуальный и рутинный физический труд; первый становится таковым в результате компьютеризации, второй — роботизации производств [Капелюшников 2017]. RBTC-теория в отличие от SBTC создаёт более подробную картину по спросу на навыки. Анализ трудовых задач в каждой профессии (*task-based approach*) [Autor 2013] даёт представление о конфигурации необходимых навыков для выполнения этих задач (см. табл. 3).

Таблица 3

Индексы трудовых задач по выделенным группам профессий

Код ISCO-08	Группа профессий	Физический труд	Интеллектуальный труд	Социальные задачи	Рутинность труда
11	Руководители высшего звена, высшие должностные лица и законодатели	16,6	65,1	60,7	39,7
21	Специалисты–профессионалы в области науки и техники	17,5	65,4	42,3	49,8
25	Специалисты–профессионалы по информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ)	16,9	63,5	36,1	44,1
33	Средний специальный персонал по экономической и административной деятельности	14,1	55,2	42,2	44
41	Служащие общего профиля и обслуживающие офисную технику	14,6	47,8	32,8	45,1
52	Продавцы	31	45,6	46,4	45,4
72	Рабочие металлообрабатывающей промышленности, машиностроения и родственных занятий	42,8	45,2	30,4	62,2
81	Операторы промышленных установок и стационарного оборудования	42,3	36,7	23,3	72,3
91	Обслуживающий персонал и уборщики	34,9	24,8	26,7	48,4

Условные обозначения:  — минимальная интенсивность трудовых задач;  — максимальная интенсивность трудовых задач.

Источник: [Eurofound 2016: 48].

Примечание: Цветовая шкала рассчитана отдельно для каждого типа задач по всем группам профессий ISCO-08.

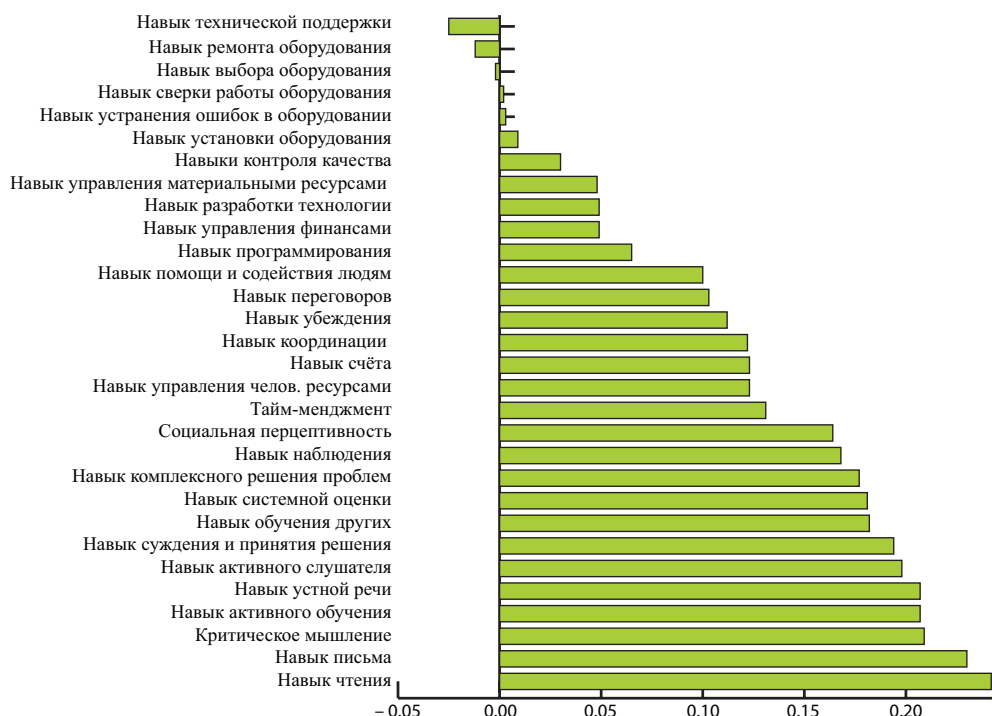
Исследования в русле RBTC подтвердили позитивный эффект технологических сдвигов на усложнение содержания профессий, выполняемых задач и требуемых для этого навыков [Acemoglu, Restrepo 2019; McGuinness, Pouliakas, Redmond 2019]. Этот рост спроса и требований неминуемо сопровождается возникновением дефицитов, увеличением пробелов в навыках и устареванием некоторых из них [Loo, Grip, Steur 2001]. Так, в 2007–2014 гг. на рынке труда США наряду с повышением требований к уровню образования параллельно происходило увеличение требований к навыкам — как к универсальным, так и к профессиональным, а особенно заметно — к навыкам владения специализированным программным обеспечением в группе высококвалифицированных профессий [Burke et al. 2019]. Высокотехнологичные профессии в области ИКТ особенно подвержены устареванию навыков, поэтому требуют активного их обновления и участия их обладателей в непрерывном образовании [Allen, Grip 2012].

Это подтверждает, что максимальное давление новых требований к навыкам испытывают именно работники высококвалифицированных видов занятий, на чей труд растет спрос согласно RBTC-теории.

Так, профессии в области STEM, то есть связанные с наукой, технологией, инженерией и математикой (Science, Technology, Engineering, Mathematics), оказываются не слишком устойчивыми к технологическим «штормам». Изначально высокая отдача от диплома по STEM-дисциплинам падает более чем на половину за первые 10 лет работы ввиду возникновения новых трудовых задач и устаревания текущих [Deming, Noray 2018]. Однако на примере рынка ЕС выявлено: повышение требований в высококвалифицированной занятости происходит параллельно с активизацией участия в непрерывном образовании, что оказывает компенсирующее воздействие и может помочь устранить возникшие пробелы в навыках [McGuinness, Pouliakas, Redmond 2019].

Отдельный вопрос: насколько быстро и сильно меняется спрос на навыки под воздействием технического прогресса, есть ли уже заметные дефициты? Действительно, «образование и технологии бегут наперегонки» [Goldin, Katz 2008]. Например, исследование данных 1980-х гг. показало, что период актуальности компетенций, полученных в третичном образовании, не превышает 10–15 лет [Neuman, Weiss 1995]. Более поздние работы дают ещё более пессимистичные оценки: почти треть навыков нидерландских студентов устарели в течение семи лет после получения третичного образования [Allen, Velden 2002].

Национально репрезентативных оценок изменения спроса на навыки пока немного. Авторы одной из работ по рынку труда США нашли фактические свидетельства роста требований к навыкам, в том числе аналитическим, работы с компьютером и программным обеспечением [Liu, Grusky 2013]. Но рост был небольшим и средним: 3,1–4,7% за три десятилетия (1979–2008 гг.); наибольший отмечен как раз в навыках в сфере ИКТ. Межстрановые количественные оценки спроса на навыки — ещё большая редкость. Единственная попытка предпринята ОЭСР в проекте «Skills for Jobs» («Навыки для рабочих мест»), где были рассчитаны индексы дефицита по 42 навыкам (см. рис. 4)¹¹. Эти данные подтверждают наличие в странах ОЭСР дефицита когнитивных и социальных навыков и избыток отдельных технических навыков.



Источник: OECD Stat (<https://stats.oecd.org/>).

Примечание: шкала от + 1 до - 1; положительное значение — дефицит; отрицательное — избыток.

Рис. 4. Дефицит навыков в странах ОЭСР, в среднем, 2015 г.

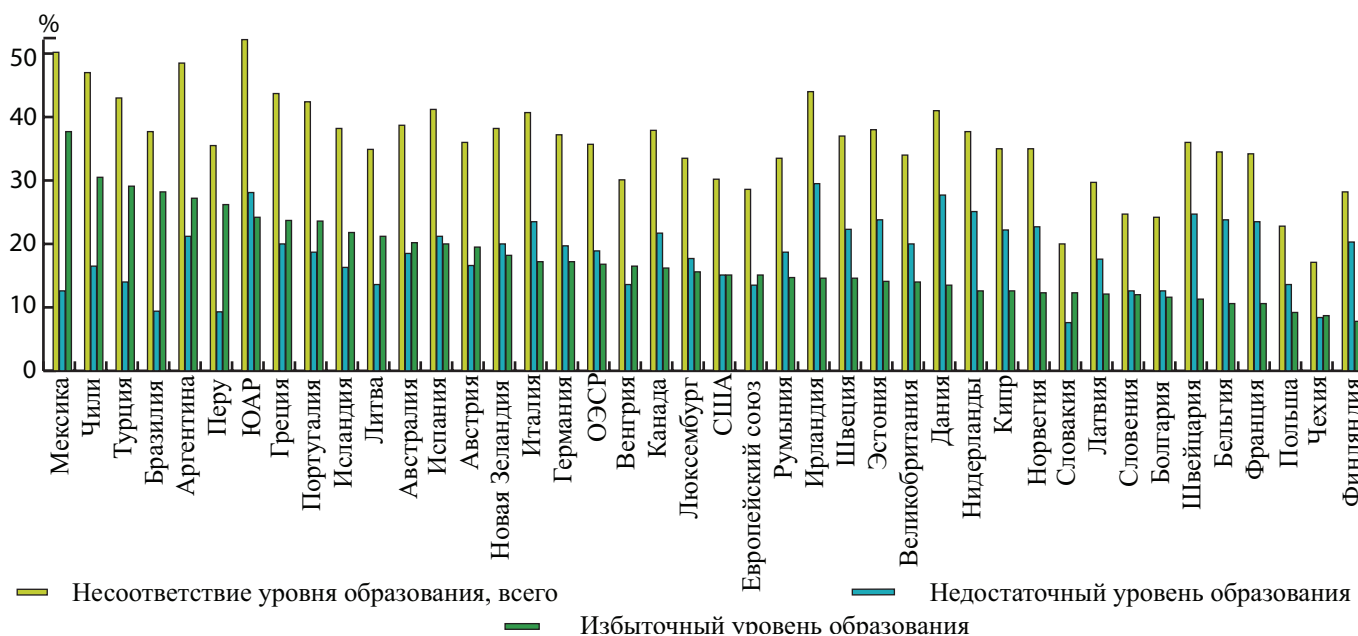
¹¹ При составлении списка навыков и расчёте дефицита исследователи основывались на американской базе профилей профессий O*NET (<https://www.onetonline.org/>).

В целом в обеих теоретических рамках — SBTC и RBTC — развитие новых технологий взаимодополняется более высоким уровнем компетентности занятых. В RBTC-теории это связано с ростом сложности труда. Особый спрос возникает как на навыки, позволяющие выполнять нерутинные и все более сложные интеллектуальные задачи, так и на универсальные навыки — решение проблем, креативность, адаптивность, коммуникативные навыки [Goos 2018]. Особое место занимают некогнитивные навыки, владение которыми становится критичным в условиях технологических трансформаций и общей нестабильности (изменения содержания и условий работы). Некоторые исследования уже фиксируют растущую зарплатную «премию» по мягким навыкам в 2000-х гг. по сравнению с 1980–1990 гг. [Deming 2017].

Несоответствие навыков: что больше из зол — дефицит или избыток?

Несоответствие навыков представлено двумя категориями: (1) избыточный уровень образования (*overeducation*) и избыток навыков (*overskilling*); (2) недостаточный уровень образования (*undereducation*) и недостаток навыков (*underskilling*). Обе категории неэффективного распределения человеческого капитала оказывают воздействие на производительность труда, заработную плату, трудовую мобильность, удовлетворённость от работы, но в разной степени.

Из всей палитры несоответствий особое место в литературе занимает избыточное образование — именно этот тип дисбаланса имеет сильно выраженный негативный эффект. Это явление широко представлено в развитых экономиках (см. рис. 5) и занимает центральное место среди публикаций о несоответствии навыков [McGuinness, Pouliakas, Redmond 2017]. Избыточное образование создаёт отрицательный эффект на зарплату [McGuinness 2006], тогда как работники с недостаточным уровнем образования получают «премию» относительно занятых с таким же уровнем образования, но работающих на местах в соответствии со своей квалификацией [Hartog 2000; McGuinness, Pouliakas 2017].



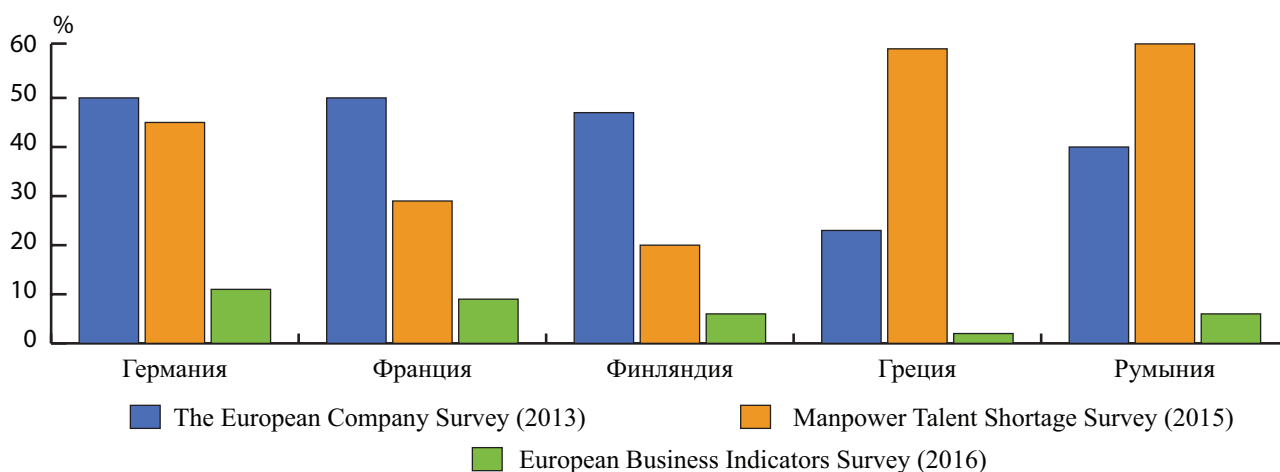
Источник: OECD Stat.

Рис. 5. Распространённость проблемы несоответствия уровня образования занятых в странах мира, % от занятого населения, 2016 г.

Классическое обоснование феномена избыточного образования содержится в сигнальной теории [Arrow 1973; Spence 1973] и теории конкуренции за рабочие места [Thurow 1975]. Конкуренция за вы-

сокооплачиваемые рабочие места помещает кандидатов в ранжированную очередь по потенциальной стоимости дообучения для работодателя. Необходимость продвижения в этой очереди стимулирует приобретение более высокого уровня образования, диплом о котором является сигналом для работодателя о наличии необходимых способностей для производительного труда. Следствие этого — избыточное образование, которое может носить долгосрочный характер из-за того, что интенсивность задействования навыков зависит от характеристик рабочего места, а не самого работника.

В литературе по несоответствиям превалирует понимание, что именно избыток образования и (или) навыков является большей проблемой, так как представляет собой недоиспользование человеческого ресурса, преодоление которого зависит от характеристик рабочего места. Заявляемый дефицит навыков и сотрудников с соответствующими компетенциями зачастую оказывается «ложным сигналом» рынка труда [Гимпельсон 2004]. Причиной такого дефицита может быть не фактическая нехватка навыков, а качество рабочих мест, неконкурентное для привлечения соискателей с соответствующим человеческим капиталом [Гимпельсон 2016]. Более того, существующие данные о дефицитах навыков, получаемые из опросов работодателей, трудно считать надёжными. Сравнив данные из трёх крупных опросов по странам ЕС, так и не удаётся понять, существует ли проблема дефицита как таковая (см. рис. 6). Причиной недовольства работодателей качеством подготовки выпускников [Archer, Davison 2008] может быть и желание компаний сократить затраты на дообучение персонала [Green et al. 2013].



Источник: [OECD 2017].

Рис. 6. Декларируемая работодателями доля сотрудников с недостатком навыков и компетентности, %

Фактический недостаток навыков некоторые теории признают краткосрочным явлением. Теория карьерной мобильности [Sicherman 1991] рассматривает ситуацию дисбаланса как неизбежную при переходе на новое место работы, для которого у работника может быть недостаток или избыток навыков и (или) образования. Важное отличие от теории человеческого капитала, которая также рассматривает несоответствие как краткосрочное состояние, — осознанность такого несоответствия самим работником, рассчитывающим на продвижение по служебной лестнице. Подобная стратегия неоднократно находила эмпирические подтверждения [McGuinness, Sloane 2011]. Теория поиска [Stigler 1962; McCall 1970] объясняет наличие краткосрочного несоответствия асимметрией информации и проблемами, возникающими в процессе найма. Из-за нехватки информации индивиды могут временно занять рабочие места, которым не отвечают их квалификация и набор навыков.

Однако теория назначений [Sattinger 1993], основная теория, объясняющая природу несоответствий, признаёт возможность их устойчивости во времени. Существование долгосрочного несоответствия

объясняется негибкостью адаптации технологий (спроса) к предложению трудовых ресурсов. Производительность труда, заработная плата определяются качеством соответствия — матчинга (*matching*) навыков занятого и требуемых на рабочем месте, то есть зависят от характеристик и самих занятых, и рабочих мест. С учётом того что качество матчинга остаётся неизвестным в момент трудоустройства [Jovanovic 1979], работники могут оказаться в условиях неменяющихся трудовых задач, своём несоответствии и состоянии недоиспользования навыков.

При этом нельзя сбрасывать со счётов ситуацию, когда индивиды могут осознанно выбирать рабочие места, которые не соответствуют располагаемым навыкам или образованию (в особенности это касается его избытка) из расчёта на компенсирующие позитивные характеристики рабочего места [Rosen 1986]. Например, у работников стран ЕС, для которых определяющими критериями выбора рабочего места был баланс между работой и личной жизнью и стабильная занятость, часто отмечается избыток навыков для занимаемой позиции [Cedefop 2018].

Ещё одна особенность соответствия навыков — чрезвычайная изменчивость. Набор и уровень владения навыками, как и степень их использования в работе, не статичны, а значит, соответствие меняется с течением времени, в зависимости от места работы, сложности трудовых задач. По данным того же обследования в странах ЕС, 26% занятых, начавших работу с полным соответствием навыков, оказались по прошествии времени уже с их избытком, хотя 18% отметили обратное — пришли к недостатку навыков, в том числе из-за их устаревания. В целом каждый пятый занятый с третичным образованием оказывался в ситуации несоответствия навыков при переходе на другое место работы, преимущественно выбирая новое место, для которого у него не хватало навыков.

Таким образом, даже фактический недостаток навыков рассматривается как менее опасное и более краткосрочное состояние, чем их избыток. Несоответствия характерны для начального этапа карьеры, и возможный разрыв может объясняться несовершенством информации о требованиях на момент трудоустройства [Jovanovic 1979]. Более того, исследования показали, что небольшой недостаток навыков «на входе» даже более продуктивен для работника, чем полное соответствие требованиям работодателя [Velden, Verhaest 2017]. Этот недостаток создаёт пространство для развития и совершенствования навыков, чего лишены сотрудники с избыточными навыками и к чему не мотивированы работники с полным соответствием. Так, 19% занятых в странах ЕС с избыточным уровнем образования имели недостаток навыков на момент найма на текущую работу, однако он преодолевался работниками по мере накопления опыта и обучения на рабочем месте [Cedefop 2018].

Рабочие места являются пространством для формирования новых и развития существующих навыков, в том числе через усложнение трудовых задач [Russo 2017]. Поэтому значительная ответственность за развитие навыков, устранение и профилактику возможных несоответствий лежит на стороне спроса — на экономике, в которой должны создаваться рабочие места, максимально задействующие навыки населения, и на компаниях, которые создают условия для повышения квалификации сотрудников. Это ставит под вопрос волну алармизма, питающую повестку готовности к работе, и обсуждения чрезмерного фокуса университетов на академическом знании в ущерб прикладному и полезным в работе навыкам [Tomlinson 2012].

Заключение

Как оказалось, не все положения повестки готовности к работе находят основания в дискурсе изменений на рынке труда.

С одной стороны, нарратив трудоустраиваемости действительно стал нарастать в условиях, когда сигнальная функция дипломов снижается вследствие массовизации третичного образования. Фокус

интереса работодателей стремительно сдвигается с дипломированных специалистов на кандидатов с конкретными компетенциями и навыками, не всегда формируемыми в формальном образовании. Одновременно срабатывает мощный внешний фактор, описываемый SBTC- и RBTC-теориями. Технологические сдвиги обостряют запрос на обновление компетенций, особенно высококвалифицированных занятых, и актуализируют наращивание ключевых компетенций.

С другой стороны, алармистский тезис в повестке трудоустраиваемости о дефиците навыков не получает достаточной теоретической и эмпирической поддержки. Избыток навыков, сопряжённый с их неэффективным использованием, является более значимой проблемой с точки зрения порождаемых эффектов и особенно — сложности устранения дисбаланса. «Лечение» избытка навыков возможно через изменение трудовых задач на рабочем месте и создание высокопроизводительных рабочих мест, то есть решение проблемы находится на стороне спроса. Недостаток навыков рассматривается как почти неизбежная ситуация при первом трудоустройстве; часто эта проблема является краткосрочной и устраняется дообучением на рабочем месте. Более того, недостаток компетенций может возникать вновь на различных этапах карьерного пути. Верный способ его профилактики — участие в непрерывном обучении, что в равной степени задействует и работодателей, и образовательные организации.

Исследование повестки готовности к работе неожиданно высветило более широкий вопрос — сведение проблем человеческого капитала сугубо к мерам в области предложения, то есть к совершенствованию системы образования. Хотя главное условие отдачи от человеческого капитала — его эффективное использование на рабочем месте, то есть состояние спроса. Это не означает, что с образовательных организаций снята ответственность за формирование актуальных компетенций и дефициты навыков. Крупные сдвиги в технологическом и институциональном устройстве общества неизбежно влекут за собой необходимость корректировки и актуализации содержания обучения. Однако в этой гонке между образованием и технологиями образовательные организации оказываются в роли догоняющих, поэтому сужение концепции готовности к работе до «подстройки» под краткосрочные и специфические требования работодателей может быть уязвимой стратегией для университетов, которые берут такую трактовку на вооружение.

Наиболее перспективной трактовкой трудоустраиваемости видится версия, обсуждаемая в академическом сообществе в русле универсальных компетентностей. Здесь готовность к работе рассматривается как способность к обучению в течение всей жизни и умение строить гибкую профессиональную траекторию. Эта концептуальная рамка полностью стыкуется с современным дискурсом рынка труда и позволяет снизить градус алармизма в публичной повестке, утверждая солидарную ответственность за развитие навыков между индивидом, работодателями и образовательными организациями.

Литература

- Бутенко В. et al. *Массовая уникальность. Глобальный вызов в борьбе за таланты*. Отчёт Boston Consulting Group (BCG). URL: <https://web-assets.bcg.com/f9/24/5f3a82564d6fa0d27a6d767ae0f6/rus-bcg-mas-uniq-tcm27-228998.pdf>
- Гимпельсон В. Е. 2004. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда (недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей?). *Вопросы экономики*. 3: 76–94.
- Гимпельсон В. Е. 2016. Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений. *Вопросы экономики*. 10: 129–143.

- Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Лукьянова А. Л. 2010. *Уровень образования российских работников: оптимальный, избыточный, недостаточный?* Препринт WP3/2010/09. Серия WP3 «Проблемы рынка труда». М.: Изд. дом ВШЭ.
- Капелюшников Р. И. 2017. *Технологический прогресс — пожиратель рабочих мест?* Препринт WP3/2017/03. Серия WP3 «Проблемы рынка труда». М.: Изд. дом ВШЭ.
- Рожкова К. В. 2019. Отдача от некогнитивных характеристик на российском рынке труда. *Вопросы экономики*. 11: 81–107.
- Фрумин И. Д. et al. 2018. Универсальные компетентности и новая грамотность: чему учить сегодня для успеха завтра. Предварительные выводы международного доклада о тенденциях трансформации школьного образования. *Современная аналитика образования*. 2 (19). М.: НИУ ВШЭ.
- Acemoglu D. 2002. Technical Change, Inequality, and the Labor Market. *Journal of Economic Literature*. 40 (1): 7-72.
- Acemoglu D., Autor D. H. 2011. Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings. In: Ashenfelter O., Card D. E. (eds) *Handbook of Labor Economics*. 4B. Amsterdam: Elsevier; 1043–1171.
- Acemoglu D., Restrepo P. 2019. Automation and New Tasks: How Technology Displaces and Reinstates Labor. *Journal of Economic Perspectives*. 33 (2): 3–30.
- Allen J., Grip A. de. 2012. Does Skill Obsolescence Increase the Risk of Employment Loss? *Applied Economics*. 44 (25): 3237–3245.
- Allen J., Velden R. van der. 2001. Educational Mismatches versus Skill Mismatches: Effects on Wages, Job-Related Training, and On-the-Job Search. *Oxford Economic Papers*. 53 (3): 434–452.
- Allen J., Velden R. van der. 2002. When do Skills Become Obsolete, and When Does It Matter? In: Grip A. de, Loo J. van, Mayhew K. (eds) *The Economics of Skills Obsolescence (Research in Labor Economics*. 21). Bingley, UK: Emerald Group Publishing Limited; 27–50.
- Angrist N. et al. 2019. Measuring Human Capital. *Policy Research Working Paper Series*. 8742. Washington, DC: The World Bank Group.
- Archer W., Davison J. 2008. *Graduate Employability: The View of Employers*, London: Council for Industry and Higher Education.
- Arrow K. J. 1973. Higher Education as a Filter. *Journal of Public Economics*. 2 (3): 193–216.
- Assirelli G. 2015. Credential and Skill Mismatches among Tertiary Graduates: The Effect of Labour Market Institutions on the Differences between Fields of Study in 18 Countries. *European Societies*. 17 (4): 535–568.
- Autor D. H. 2013. *The 'Task Approach' to Labor Markets: An Overview*. Working paper. 18711. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Autor D. H., Katz L. F., Kearney M. S. 2006. The Polarization of the US Labor Market. *American Economic Review Papers and Proceedings*. 96 (2): 189–194.

- Autor D. H., Levy F., Murnane R. J. 2003. The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration. *Quarterly Journal of Economics*. 118 (4): 1279–1334.
- Barro R., Lee J. W. 2018. *Educational Attainment for Total Population, 1950–2010* (v. 2.2.). URL: <http://www.barrolee.com/>
- Becker G. S. 1962. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*. 70 (5): 9–49.
- BGT. 2019. *Mapping the Genome of Jobs: The Burning Glass Skills Taxonomy*. Boston, MA: Burning Glass Technologies.
- Bills D. B. 2016. Congested Credentials: The Material and Positional Economies of Schooling. *Research in Social Stratification and Mobility*. 43: 65–70.
- Blair P. Q., Deming D. J. 2020. Structural Increases in Skill Demand after the Great Recession. *NBER Working Paper Series*. 26680. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Boden R., Nedeва M. 2010. Employing Discourse: Universities and Graduate ‘Employability’. *Journal of Education Policy*. 25 (1): 37–54.
- Brooks R., Everett G. 2009. Post-Graduate Reflections on the Value of a Degree. *British Educational Research Journal*. 35 (3): 333–349.
- Brown P. 2013. Education, Opportunity and the Prospects for Social Mobility. *British Journal of Sociology of Education*. 34 (5–6): 678–700.
- Brown P., Hesketh A. 2004. *The Mismanagement of Talent*. Oxford, UK; New York: Oxford University Press.
- Brown P., Lauder H., Ashton D. 2011. *The Global Auction: The Broken Promises of Education, Jobs, and Incomes*. Oxford, UK; New York: Oxford University Press.
- Brown P., Souto-Otero M. 2020. The End of the Credential Society? An analysis of the Relationship between Education and the Labour Market Using Big Data. *Journal of Education Policy*. 35 (1): 95–118.
- Bryson J. 2017. Disciplinary Perspectives on Skill. In: Buchanan J. et al. (eds) *The Oxford Handbook of Skills and Training*. Oxford, UK; New York: Oxford University Press; 17–35.
- Burkea M. A. et al. 2019. *No Longer Qualified? Changes in the Supply and Demand for Skills within Occupations*. URL: http://conference.iza.org/conference_files/DATA_2019/modestino_a28319.pdf
- Cedefop. 2018. Insights into Skill Shortages and Skill Mismatch: Learning from Cedefop’s European Skills and Jobs Survey. *Cedefop Reference Series*. 106. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Collins R. 1976. *The Credential Society: A Historical Sociology of Education and Stratification*. New York: Academic.
- Collins R. 2002. Credential Inflation and the Future of Universities. In: Brint S. G. (ed.) *The Future of the City of Intellect: The Changing American University*. Palo Alto: Stanford University Press; 23–46.

- DeFillippi R. J., Arthur M. B. 1994. The Boundaryless Career: A Competency-Based Perspective. *Journal of Organizational Behavior*. 15 (4): 307–324.
- Deming D. J. 2017. The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market. *The Quarterly Journal of Economics*. 132 (4): 1593–1640.
- Deming D. J., Noray K. L. 2018. STEM Careers and Technological Change. *NBER Working Paper Series*. 25065. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Etzkowitz H. et al. 2000. The Future of the University and the University of the Future: Evolution of Ivory Tower to Entrepreneurial Paradigm. *Research Policy*. 29 (2): 313–330.
- Eurofound. 2016. What Do Europeans Do at Work? A Task-Based Analysis. *European Jobs Monitor*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Gazier B. 1998. Employability: Concepts and Policies. Berlin: European Employment Observatory.
- Goldin C., Katz L. 2008. *The Race Between Education and Technology*. Cambridge, MA: Belknap Press for Harvard University Press.
- Goos M. 2018. The Impact of Technological Progress on Labour Markets: Policy Challenges. *Oxford Review of Economic Policy*. 34 (3): 362–375.
- Green F. 2011. What is Skill? An Inter-Disciplinary Synthesis. *LLAKES Research Paper*. 20. London: Institute of Education.
- Green F. et al. 2013. What has been Happening to the Training of Workers in Britain. *LLAKES Research Paper*. 43. London: Centre for Learning and Life Chances in Knowledge Economies and Societies.
- Grubb W. N., Lazerson M. 2005. Vocationalism in Higher Education: The Triumph of the Education Gospel. *The Journal of Higher Education*. 76 (1): 2–25.
- Guilbert L., Bernaud J., Gouvernet R. J. 2016. Employability: Review and Research Prospects. *International Journal for Educational and Vocational Guidance*. 16 (1): 69–89.
- Handel M. J. 2003. *Implications of Information Technology for Employment, Skills, and Wages: A Review of Recent Research*. Arlington, VA: SRI International.
- Hanushek E. A. 1986. The Economics of Schooling: Production and Efficiency in Public Schools. *Journal of Economic Literature*. 24 (3): 1141–1177.
- Hanushek E. A., Woessmann L. 2008. The Role of Cognitive Skills in Economic Development. *Journal of Economic Literature*. 46 (3): 607–668.
- Hanushek E. et al. 2015. Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC. *European Economic Review*. 73: 103–130.
- Hartog J. 2000. Over-Education and Earnings: Where are We, Where should We Go? *Economics of Education Review*. 19: 131–147.

- Harvey L. 2001. Defining and Measuring Employability. *Quality in Higher Education*. 7 (2): 97–109.
- Hassard J., McCann L., Morris J. L. 2008. *Managing in the New Economy: Restructuring White-Collar Work in the USA, UK and Japan*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Jackson M., Goldthorpe J. H., Mills C. 2005. Education, Employers and Class Mobility. *Research in Social Stratification and Mobility*. 23: 3–33.
- Jovanovic B. 1979. Job Matching and the Theory of Turnover. *Journal of Political Economy*. 87 (5): 972–990.
- Katz L., Murphy K. M. 1992. Changes in Relative Wages, 1963–1987: Supply and Demand Factors. *The Quarterly Journal of Economics*. 7 (1): 35–78.
- Kautz T. et al. 2014. Fostering and Measuring Skills: Improving Cognitive and Non-Cognitive Skills to Promote Lifetime Success. *NBER Working Paper Series*. w20749. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Knight P., Yorke M. 2003. *Assessment, Learning and Employability*. Maidenhead: Society for Research into Higher Education; Open University Press.
- Liu Y., Grusky D. B. 2013. The Payoff to Skill in the Third Industrial Revolution. *American Journal of Sociology*. 118 (5) : 1330–1374.
- Loo J. van, Grip A. de, Steur M. de. 2001. Skills Obsolescence: Causes and Cures. *International Journal of Manpower*. 22 (1/2): 121–138.
- Ludger W. 2015. *Universal Basic Skills: What Countries Stand to Gain*. Paris: OECD Publishing.
- Marginson S., Considine M. 2000. *The Enterprise University: Power, Governance and Reinvention in Australia*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Mason G., Williams G., Cranmer S. 2009. Employability Skills Initiatives in Higher Education: What Effects do They Have on Graduate Labour Market Outcomes? *Education Economics*. 17 (1): 1–30.
- Mavromaras K., McGuinness S., Wooden M. 2007. Overskilling in the Australian Labour Market. *Australian Economic Review*. 40 (3): 307–312.
- McCall J. J. 1970. Economics of Information and Job Search. *Quarterly Journal of Economics*. 84 (1): 113–126.
- McGuinness S. 2006. Overeducation in the Labour Market. *Journal of Economic Surveys*. 20 (3): 387–418.
- McGuinness S., Pouliakas K. 2017. Deconstructing Theories of Overeducation in Europe: A Wage Decomposition Approach. In: Polachek S. et al. (eds) *Skill Mismatch in Labor Markets (Research in Labor Economics*. 45). Bingley, UK: Emerald Publishing Ltd.; 81–127.
- McGuinness S., Pouliakas K., Redmond P. 2017. How Useful is the Concept of Skills Mismatch? *IZA Discussion Paper Series*. 10786. Bonn, Germany: IZA Institute of Labor Economics.

- McGuinness S., Pouliakas K., Redmond P. 2019. Skills–Displacing Technological Change and its Impact on Jobs: Challenging Technological Alarmism. *IZA Discussion Paper Series*.12541. Bonn, Germany: IZA Institute of Labor Economics.
- McGuinness S., Sloane P. 2011. Labour Market Mismatch among UK graduates: An Analysis Using REFLEX Data. *Economics of Education Review*. 20 (1): 130–145.
- Modestino A. S., Shoag D., Balance J. 2020. Upskilling: Do Employers Demand Greater Skill When Workers are Plentiful? *Review of Economics and Statistics*. 102 (4): 793–805.
- Neuman S., Weiss A. 1995. On the Effects of Schooling Vintage on Experience-Earnings Profiles: Theory and Evidence. *European Economic Review*. 39 (5): 943–955.
- OECD. 2014. *Education at a Glance: OECD Indicators*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. 2016. *Skills Matter: Further Results from the Survey of Adult Skills. OECD Skills Studies*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. 2017. *Getting Skills Right: Skills for Jobs Indicators*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. 2018. *Good Jobs for all in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy*. Paris: OECD Publishing.
- Payne J. 2017. The Changing Meaning of Skill: Still Contested, Still Important. In: Buchanan J. et al. (eds) *The Oxford Handbook of Skills and Training*. Oxford, UK; New York: Oxford University Press.
- Prokou E. 2008. The Emphasis on Employability and the Changing Role of the University in Europe. *Higher Education in Europe*. 33 (4): 387–394.
- Quintini G. 2011. Over-Qualified or Under-Skilled: A Review of Existing Literature. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*. 121. Paris: OECD Publishing.
- Quintini G., Martin J. P., Martin S. 2007. The Changing Nature of the School-to-Work Transition Process in OECD Countries. *IZA Discussion Paper Series*. 2582. Bonn, Germany: IZA Institute of Labor Economics.
- Rosen S. 1986. The Theory of Equalising Differences. In: Ashenfelter O. C., Layard R. (eds) *The Handbook of Labor Economics*. 1. Amsterdam: Elsevier (North Holland Publishing Co.); 641–692.
- Russo G. 2017. Job Design and Skill Development in the Workplace. In: Polachek S. et al. (eds) *Skill Mismatch in Labor Markets (Research in Labor Economics. 45)*. Bingley, UK: Emerald Publishing Ltd.; 409–445.
- Ryan P. 2001. The School-to-Work Transition: A Cross-National Perspective. *Journal of Economic Literature*. 39 (1): 34–92.
- Sattinger M. 1993. Assignment Models of the Distribution of Earnings. *Journal of Economic Literature*. 31 (2): 831–880.
- Schomburg H., Teichler U. 2006. Higher Education and Graduate Employment in Europe. Results from Graduate Surveys from Twelve Countries. Berlin: Springer.

- Schultz T. W. 1961. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*. 51 (1): 1–17.
- Sicherman N. 1991. Overeducation in the Labour Market. *Journal of Labour Economics*. 9 (2): 101–122.
- Smetherham C. 2006. The Labour Market Perceptions of High Achieving UK Graduates: The Role of the First Class Credential. *Higher Education Policy*. 19 (4): 463–477.
- Spence M. 1973. Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*. 87 (3): 355–374.
- Stigler G. J. 1962. Information in the Labor Market. *Journal of Political Economy*. 70 (5): 94–105.
- Suleman F. 2018. The Employability Skills of Higher Education Graduates: Insights into Conceptual Frameworks and Methodological Options. *Higher Education*. 76 (2): 263–278.
- Teichler U. 1999. Higher Education Policy and the World of Work: Changing Conditions and Challenges. *Higher Education Policy*. 12 (4): 285–312.
- Thurow L. C. 1975. *Generating Inequality: Mechanisms of Distribution in the U.S. Economy*. New York: Basic Books.
- Tomlinson M. 2012. Graduate Employability: A Review of Conceptual and Empirical Themes. *Higher Education Policy*. 25 (4): 407–431.
- UNESCO. 2019. *Future Competences and the Future of Curriculum: A Global Reference for Curriculum Transformation*. URL: http://www.ibe.unesco.org/sites/default/files/resources/02_future_competences_and_the_future_of_curriculum_30oct.v2.pdf
- Velden R. van der, Verhaest D. 2017. Are Skill Deficits Always Bad? Toward a Learning Perspective on Skill Mismatches. In: Polacheck S. W. et al. (eds) *Skill Mismatch in Labor Markets (Research in Labor Economics*. 45) Bingley, UK: Emerald Publishing Ltd.; 305–343.
- World Bank. 2019. *World Development Report 2019: The Changing Nature of Work*. Washington, DC: The World Bank Group.
- World Economic Forum. 2018. *The Future of Jobs Report 2018*. Geneva: World Economic Forum.
- Yorke M. 2006. Employability in Higher Education: What It Is — What It Is Not. *The Higher Education Academy Learning and Employability Series*. 1–2. Heslington, UK: The Higher Education Academy. URL: https://www.researchgate.net/publication/225083582_Employability_in_Higher_Education_What_It_Is_What_It_Is_Not
- Yorke M., Knight P. T. 2006. Embedding Employability into the Curriculum. *The Higher Education Academy Learning and Employability Series*. 3. Heslington, UK: The Higher Education Academy. URL: <http://qualityresearchinternational.com/esecttools/esectpubs/Embedding%20employability%20into%20the%20curriculum.pdf>

PROFESSIONAL REVIEWS

Vera Maltseva

What is Wrong with the Concept of Job Readiness in Higher Education?

MALTSEVA, Vera —

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Research Fellow, Centre for Skills Development and Vocational Education, Institute of Education, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: vamaltseva@hse.ru

Abstract

Equipping students with employability skills has become a novel mission of universities since the late 21st century. Discussion on how to make students more job-ready has appeared as a core of the education policy agenda. The roots of the job readiness agenda in higher education (HE) are mostly studied through the lens of changes in the HE sector and are regarded as a result of the massification and vocationalisation of HE. But these explanations only implicitly consider labor market changes that trigger the employability agenda. This paper challenges the job readiness agenda in HE, especially the pressure being put on HE institutions that are expected to fit students to employer's needs. In order to find the grounds and justification for the employability agenda, I study its cornerstone theses through the lens of labor market theories. The research reveals that not all of these theses are well

grounded in labor market theories and empirics. On the one hand, the employability narrative is justified by the decreased signaling function of education credentials and the increasing demand for universal skills and updated technical skills. On the other hand, alarmism concerning skill deficits and shortages that places pressure on HE doesn't fully match theories and empirical evidence. The most relevant concept of employability and job readiness could be elaborated in the framework of universal competencies or 21st-century skills. Being job-ready means being prepared for a flexible career and lifelong learning instead of being fitted to short-term requirements. This conceptual framework establishes a shared responsibility for developing skills and managing skill gaps between individuals, employers and educational institutions.

Keywords: job readiness; labour market; higher education; skills; skill deficit; employability; universal skills.

Acknowledgements

This article is an output of a research project implemented as part of the Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE University).

References

- Acemoglu D. (2002) Technical Change, Inequality, and the Labor Market. *Journal of Economic Literature*, vol. 40, no 1, pp. 7–72.
- Acemoglu D., Autor D. H. (2011) Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings. *Handbook of Labor Economics*, vol. 4B (eds. O. Ashenfelter, D. E. Card), Amsterdam: Elsevier, pp. 1043–1171.
- Acemoglu D., Restrepo P. (2019) Automation and New Tasks: How Technology Displaces and Reinstates Labor. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 33, no 2, pp. 3–30.

- Allen J., Grip A. de (2012) Does Skill Obsolescence Increase the Risk of Employment Loss? *Applied Economics*, vol. 44, no 25, pp. 3237–3245.
- Allen J., Velden R. van der (2001) Educational Mismatches versus Skill Mismatches: Effects on Wages, Training, and On-the-Job Search. *Oxford Economic Papers*, vol. 53, no 3, pp. 434–452.
- Allen J., Velden R. van der (2002) When do Skills Become Obsolete, and When Does It Matter? The Economics of Skills Obsolescence (eds. A. de Grip, J. van Loo, K. Mayhew). *Research in Labor Economics*, vol. 21, Bingley, UK: Emerald Group Publishing Ltd., pp. 27–50.
- Angrist N., Djankov S., Goldberg P. K., Patrinos H. A. (2019) Measuring Human Capital. *Policy Research Working Paper Series*, no 8742, Washington, DC: The World Bank Group.
- Archer W., Davison J. (2008) *Graduate Employability: The View of Employers*, London: Council for Industry and Higher Education.
- Arrow K. J. (1973) Higher Education as a Filter. *Journal of Public Economics*, vol. 2, no 3, pp. 193–216.
- Assirelli G. (2015) Credential and Skill Mismatches among Tertiary Graduates: The Effect of Labour Market Institutions on the Differences between Fields of Study in 18 Countries. *European Societies*, vol. 17, no 4, pp. 535–568.
- Autor D. H. (2013) *The 'Task Approach' to Labor Markets: An Overview*. Working Paper, no 18711, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Autor D. H., Katz L. F., Kearney M. S. (2006) The Polarization of the US Labor Market. *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 96, no 2, pp. 189–194.
- Autor D. H., Levy F., Murnane R. J. (2003) The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no 4, pp. 1279–1334.
- Barro R., Lee J. W. (2018) *Educational Attainment for Total Population, 1950–2010 (v. 2.2.)*. Available at: <http://www.barrolee.com/> (accessed 10 February 2021)
- Becker G. S. (1962) Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*, vol. 70, no 5, pp. 9–49.
- Butenko V., Polunin K., Stepanenko A., Zhukova E., Nalesnaja E., Volosova D. *Massovaya unikal'nost'. Global'nyy vyzov v bor'be za talanty* [Overall Uniqueness: A Novel Challenge in the War for Talent]. The Boston Consulting Group (BCG) Report. Available at: <https://web-assets.bcg.com/f9/24/5f3a82564d6fa0d27a6d767ae0f6/rus-bcg-mas-uniq-tcm27-228998.pdf> (accessed 1 February 2021) (in Russian).
- BGT (2019) *Mapping the Genome of Jobs: The Burning Glass Skills Taxonomy*, Boston, MA: Burning Glass Technologies
- Bills D. B. (2016) Congested Credentials: the Material and Positional Economies of Schooling. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 43, pp. 65–70.
- Blair P. Q., Deming D. J. (2020) Structural Increases in Skill Demand after the Great Recession. *NBER Working Paper Series*, no 26680, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

- Boden R., Nedeva M. (2010) Employing Discourse: Universities and Graduate 'Employability'. *Journal of Education Policy*, vol. 25, no 1, pp. 37–54.
- Brooks R. Everett G. (2009) Post-Graduate Reflections on the Value of a Degree. *British Educational Research Journal*, vol. 35, no 3, pp. 333–349.
- Brown P. (2013) Education, Opportunity and the Prospects for Social Mobility. *British Journal of Sociology of Education*, vol. 34, no 5–6, pp. 678–700.
- Brown P., Hesketh A. (2004) *The Mismanagement of Talent*, Oxford, UK; New York: Oxford University Press.
- Brown P., Lauder H. Ashton D. (2011) *The Global Auction: The Broken Promises of Education, Jobs, and Incomes*, Oxford, UK; New York: Oxford University Press.
- Brown P., Souto-Otero M. (2020) The End of the Credential Society? An analysis of the Relationship between Education and the Labour Market Using Big Data. *Journal of Education Policy*, vol. 35, no 1, pp. 95–118.
- Bryson J. (2017) Disciplinary Perspectives on Skill. *The Oxford Handbook of Skills and Training* (eds. J. Buchanan, D. Finegold, K. Mayhew, C. Warhurst), Oxford, UK; New York: Oxford University Press, pp. 17–35.
- Burkea M. A., Modestino A. S., Sadighi S., Sederbergd R., Taska B. (2019) *No Longer Qualified? Changes in the Supply and Demand for Skills within Occupations*. Available at: http://conference.iza.org/conference_files/DATA_2019/modestino_a28319.pdf (accessed 10 December 2020).
- Cedefop (2018) Insights into Skill Shortages and Skill Mismatch: Learning from Cedefop's European Skills and Jobs Survey. *Cedefop Reference Series*, no 106, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Collins R. (1976) *The Credential Society: A Historical Sociology of Education and Stratification*. New York: Academic.
- Collins R. (2002) Credential Inflation and the Future of Universities. *The Future of the City of Intellect: The Changing American University* (ed. S. G. Brint), Palo Alto: Stanford University Press, pp. 23–46.
- DeFillippi R. J., Arthur M. B. (1994) The Boundaryless Career: A Competency-Based Perspective. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 15, no 4, pp. 307–324.
- Deming D. J. (2017) The Growing Importance of Social Skills in the Labor Market. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 132, no. 4, pp. 1593–1640.
- Deming D. J., Noray K. L. (2018) STEM Careers and Technological Change. *NBER Working Paper Series*, no 25065, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Etzkowitz H., Webster A., Gebhardt C., Terra B. R. C. (2000) The Future of the University and the University of the Future: Evolution of Ivory Tower to Entrepreneurial Paradigm. *Research Policy*, vol. 29, no 2, pp. 313–330.

- Eurofound (2016) What Do Europeans Do at Work? A Task-Based Analysis. *European Jobs Monitor 2016*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Froumin I. D., Dobryakova M. S., Barannikov K. A., Remorenko I. M. (2018) Universalnye kompetentnosti i novaya gramotnost: chemu učit segodnya dlya uspekha zavtra. Predvaritelnye vyvody mezhdunarodnogo doklada o tendentsiyakh transformatsii shkolnogo obrazovaniya [Universal Competencies and New Literacy: What is to be Taught for Future Success? Preliminary Findings of the International Report on School Education Transformation]. *Modern Education Analytics*, no 2 (19), Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Gazier B. (1998) *Employability: Concepts and Policies*, Berlin: European Employment Observatory.
- Gimpelson V. (2004) Deficit kvalifikatsii i navykov na rynke truda (nedostatok predlozheniya, ogranicheniya sprosya ili lozhnye signaly rabotodateley? [Shortage of Skills in the Labor Market: (Limited Supply, Lack of Demand, or False Signals from Employers?). *Voprosy Ekonomiki*, no 3, pp. 76–94 (in Russian).
- Gimpelson V. (2016) Nuzhen li rossijskoj jekonomike chelovecheskij kapital? Desyat' somnenij [Does the Russian Economy Need Human Capital? Ten Doubt]. *Voprosy Ekonomiki*, no 10, pp. 129–143 (in Russian).
- Gimpelson V., Kapeliushnikov R. I., Lukyanova A. L. (2010) *Uroven obrazovaniya rossiyskikh rabotnikov: optimalnyy, izbytochnyy, nedostatochnyy?* [Educational Attainment of the Russian Workforce: Overeducated, Matched, Undereducated?]. Working Paper WP3/2010/09, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Goldin C., Katz L. (2008) *The Race Between Education and Technology*, Cambridge, MA: Belknap Press for Harvard University Press.
- Goos M. (2018) The Impact of Technological Progress on Labour Markets: Policy Challenges. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 34, no 3, pp. 362–375.
- Green F. (2011) What is Skill? An Inter-Disciplinary Synthesis. *LLAKES Research Paper*, no 20, London: Institute of Education.
- Green F., Felstead A., Gallie D., Inanc H., Jewson N. (2013) What has been Happening to the Training of Workers in Britain. *LLAKES Research Paper*, no 43, London: Centre for Learning and Life Chances in Knowledge Economies and Societies.
- Grubb W. N., Lazerson M. (2005) Vocationalism in Higher Education: The Triumph of the Education Gospel. *The Journal of Higher Education*, vol. 76, no 1, pp. 2–25.
- Guilbert L., Bernaud J., Gouvernet R. J. (2016) Employability: Review and Research Prospects. *International Journal for Educational and Vocational Guidance*, vol. 16, no 1, pp. 69–89.
- Handel M. J. (2003) *Implications of Information Technology for Employment, Skills, and Wages: A Review of Recent Research*, Arlington, VA: SRI International.
- Hanushek E. A. (1986) The Economics of Schooling: Production and Efficiency in Public Schools. *Journal of Economic Literature*, vol. 24, no 3, pp. 1141–1177.

- Hanushek E. A., Woessmann L. (2008) The Role of Cognitive Skills in Economic Development. *Journal of Economic Literature*, vol. 46, no 3, pp. 607–668.
- Hanushek E., Schwerdt G., Wiederhold S., Woessmann L. (2015) Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC. *European Economic Review*, vol. 73, pp. 103–130.
- Hartog J. (2000) Over-Education and Earnings: Where are We, Where should We Go? *Economics of Education Review*, vol. 19, pp. 131–147.
- Harvey L. (2001) Defining and Measuring Employability. *Quality in Higher Education*, vol. 7, no 2, pp. 97–109.
- Hassard J., McCann L., Morris J. L. (2008) *Managing in the New Economy: Restructuring White-Collar Work in the USA, UK and Japan*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Jackson M., Goldthorpe J. H., Mills C. (2005) Education, Employers and Class Mobility. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 23, pp. 3–33.
- Jovanovic B. (1979). Job Matching and the Theory of Turnover. *Journal of Political Economy*, vol. 87, no 5, pp. 972–990.
- Kapeliushnikov R. I. (2017) *Tekhnologicheskiiy progress — pozhiratel rabochikh mest?* [Technological Progress: A Disruptor to Jobs?]. Working Paper WP3/2017/03, Moscow, HSE Publishing House (in Russian).
- Katz L., Murphy K. M. (1992) Changes in Relative Wages, 1963–1987: Supply and Demand Factors. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, no 1, pp. 35–78.
- Kautz T., Heckman J. J., Diris R., Ter Weel B., Borghans L. (2014) Fostering and Measuring Skills: Improving Cognitive and Non-Cognitive Skills to Promote Lifetime Success. *NBER Working Paper Series*, no w20749, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Knight P., Yorke M. (2003) *Assessment, Learning and Employability*, Maidenhead: Society for Research into Higher Education; Open University Press.
- Liu Y., Grusky D. B. (2013) The Payoff to Skill in the Third Industrial Revolution. *American Journal of Sociology*, vol. 118, no 5, pp. 1330–1374.
- Loo J. van, Grip A. de, Steur M. de. (2001) Skills Obsolescence: Causes and Cures. *International Journal of Manpower*, vol. 22, no 1/2, pp. 121–138.
- Ludger W. (2015). *Universal Basic Skills: What Countries Stand to Gain*, Paris: OECD Publishing.
- Marginson S., Considine M. (2000) *The Enterprise University: Power, Governance and Reinvention in Australia*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Mason G., Williams G., Cranmer S. (2009) Employability Skills Initiatives in Higher Education: What Effects do They Have on Graduate Labour Market Outcomes? *Education Economics*, vol. 17, no 1, pp. 1–30.

- Mavromaras K., McGuinness S., Wooden M. (2007) Overskilling in the Australian Labour Market. *Australian Economic Review*, vol. 40, no 3, pp. 307–312.
- McCall J. J. (1970) Economics of Information and Job Search. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, no 1, pp. 113–126.
- McGuinness S. (2006) Overeducation in the Labour Market. *Journal of Economic Surveys*, vol. 20, no 3, pp. 387–418.
- McGuinness S., Pouliakas K. (2017) Deconstructing Theories of Overeducation in Europe: A Wage Decomposition Approach. *Skill Mismatch in Labor Markets* (eds. S. Polachek, K. Pouliakas, G. Russo, K. Tatsiramos). *Research in Labor Economics*, vol. 45, Bingley, UK: Emerald Publishing Ltd., pp. 81–127.
- McGuinness S., Pouliakas K., Redmond P. (2017) How Useful is the Concept of Skills Mismatch? *IZA Discussion Paper*, no 10786, Bonn, Germany: IZA Institute of Labor Economics.
- McGuinness S., Pouliakas K., Redmond P. (2019) Skills-Displacing Technological Change and its Impact on Jobs: Challenging Technological Alarmism? *IZA Discussion Paper*, no 12541, Bonn, Germany: IZA Institute of Labor Economics.
- McGuinness S., Sloane P. (2011) Labour Market Mismatch among UK graduates: An Analysis Using REFLEX Data. *Economics of Education Review*, vol. 20, no 1, pp. 130–145.
- Modestino A. S., Shoag D., Balance J. (2020) Upskilling: Do Employers Demand Greater Skill When Workers are Plentiful? *Review of Economics and Statistics*, vol. 102, no 4, pp. 793–805.
- Neuman S., Weiss A. (1995) On the Effects of Schooling Vintage on Experience–Earnings Profiles: Theory and Evidence. *European Economic Review*, vol. 39, no 5, pp. 943–955.
- OECD (2014) *Education at a Glance: OECD Indicators*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2016) *Skills Matter: Further Results from the Survey of Adult Skills. OECD Skills Studies*, Paris: OECD Publishing, Paris.
- OECD (2017) *Getting Skills Right: Skills for Jobs Indicators*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2018) *Good Jobs for all in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy*, Paris: OECD Publishing.
- Payne J. (2017) The Changing Meaning of Skill: Still Contested, Still Important. *The Oxford Handbook of Skills and Training* (eds. J. Buchanan, D. Finegold, K. Mayhew, C. Warhurst), Oxford, UK; New York: Oxford University Press.
- Prokou E. (2008) The Emphasis on Employability and the Changing Role of the University in Europe. *Higher Education in Europe*, vol. 33, no 4, pp. 387–394.
- Quintini G. (2011) Over-Qualified or Under-Skilled: A Review of Existing Literature. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, no 121, Paris: OECD Publishing.

- Quintini G., Martin J. P., Martin S. (2007) The Changing Nature of the School-to-Work Transition Process in OECD Countries. *IZA Discussion Paper Series*, no 2582, Bonn, Germany: IZA Institute of Labor Economics.
- Rosen S. (1986) The Theory of Equalising Differences. *The Handbook of Labor Economics*, vol. 1 (eds. O. C. Ashenfelter, R. Layard), Amsterdam: Elsevier (North Holland Publishing Co.), pp. 641–692.
- Rozhkova K. V. (2019) Otdacha ot nekognitivnyh harakteristik na rossijskom rynke truda [The Return to Noncognitive Characteristics in the Russian Labor Market]. *Voprosy Ekonomiki*, no 11, pp. 81–107 (in Russian).
- Russo G. (2017) Job Design and Skill Development in the Workplace. Skill Mismatch in Labour Markets (eds. Polachek S., Pouliakas K., Russo G., Tatsiramos K.). *Research in Labour Economics*, vol. 45, Bingley, UK: Emerald Publishing Ltd., pp. 409–445.
- Ryan P. (2001) The School-to-Work Transition: A Cross-National Perspective. *Journal of Economic Literature*, vol. 39, no 1, pp. 34–92.
- Sattinger M. (1993) Assignment Models of the Distribution of Earnings. *Journal of Economic Literature*, vol. 31, no 2, pp. 831–880.
- Schomburg H., Teichler U. (2006) *Higher Education and Graduate Employment in Europe. Results from Graduate Surveys from Twelve Countries*, Berlin: Springer.
- Schultz T. W. (1961) Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, vol. 51, no 1, pp. 1–17.
- Sicherman N. (1991) Overeducation in the Labour Market. *Journal of Labour Economics*, vol. 9, no 2, pp. 101–122.
- Smetherham C. (2006) The Labour Market Perceptions of High Achieving UK Graduates: The Role of the First Class Credential. *Higher Education Policy*, vol. 19, no 4, pp. 463–477.
- Spence M. (1973) Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no 3, pp. 355–374.
- Stigler G. J. (1962) Information in the Labor Market. *Journal of Political Economy*, vol. 70, no 5, pp. 94–105.
- Suleman F. (2018) The Employability Skills of Higher Education Graduates: Insights into Conceptual Frameworks and Methodological Options. *Higher Education*, vol. 76, no 2, pp. 263–278.
- Teichler U. (1999) Higher Education Policy and the World of Work: Changing Conditions and Challenges. *Higher Education Policy*, vol. 12, no 4, pp. 285–312.
- Thurow L. C. (1975) *Generating Inequality: Mechanisms of Distribution in the U.S. Economy*, New York: Basic Books.
- Tomlinson M. (2012) Graduate Employability: A Review of Conceptual and Empirical Themes. *Higher Education Policy*, vol. 25, no 4, pp. 407–431.

- UNESCO (2019) *Future Competences and the Future of Curriculum: A Global Reference for Curriculum Transformation*. Available at: http://www.ibe.unesco.org/sites/default/files/resources/02_future_competences_and_the_future_of_curriculum_30oct.v2.pdf (accessed 15 December 2020).
- Velden R. van der, Verhaest D. (2017) Are Skill Deficits Always Bad? Toward a Learning Perspective on Skill Mismatches. *Skill Mismatch in Labor Markets* (eds. S. Polachek, K. Pouliakas, G. Russo, K. Tatsiramos). Research in Labor Economics, vol. 45, Bingley, UK: Emerald Publishing Ltd., pp. 305–343.
- World Bank (2019) *World Development Report 2019: The Changing Nature of Work*, Washington, DC: The World Bank Group.
- World Economic Forum (2018) *The Future of Jobs Report 2018*, Geneva: World Economic Forum.
- Yorke M. (2006) Employability in Higher Education: What It Is — What It Is Not. *The Higher Education Academy Learning and Employability Series*, no 1–2, Heslington, UK: The Higher Education Academy. Available at: https://www.researchgate.net/publication/225083582_Employability_in_Higher_Education_What_It_Is_What_It_Is_Not (accessed 7 March 2021).
- Yorke M., Knight P. T. 2006. Embedding Employability into the Curriculum. *The Higher Education Academy Learning and Employability Series*, no 3, Heslington, UK: The Higher Education Academy. Available at: <http://qualityresearchinternational.com/esecttools/esectpubs/Embedding%20employability%20into%20the%20curriculum.pdf> (accessed 7 March 2021).

Received: June 3, 2020

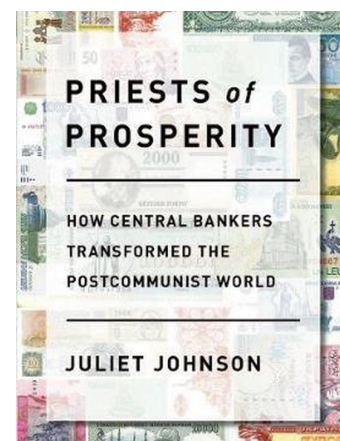
Citation: Maltseva V. (2021) Chto ne tak s kontseptsiey gotovnosti vypusnikov vuza k rabote? [What is Wrong with the Concept of Job Readiness in Higher Education?]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 2, pp. 109–138. doi: 10.17323/1726-3247-2021-2-109-138 (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

Е. Н. Коробкин

Исключение, подтверждающее правило

Развитие центральных банков как пример успешных институциональных реформ в посткоммунистических странах



Рецензия на книгу: Johnson J. 2016. *Priests of Prosperity. How Central Bankers Transformed the Postcommunist World*. Ithaca: Cornell University Press. 312 p.



Коробкин Егор Николаевич — магистр политических наук (Европейский университет в Санкт-Петербурге); ведущий эксперт Департамента внешних коммуникаций Счётной палаты Российской Федерации. Адрес: Россия, 119121, Москва, ул. Зубовская, д. 2.

Email: enkorobkin@gmail.com

Джулиет Джонсон — политолог, исследовательница политики и финансов в странах постсоветского пространства, председатель департамента политологии в Университете Макгилла. Её книга «*Priests of Prosperity*» («Жрецы процветания») рассказывает читателю об истории становления центральных банков в посткоммунистических странах — одном из интереснейших эпизодов постсоветского институционального строительства, представляющих редкий пример успешного «импорта» института, родившегося в развитых демократиях. Создание независимых центральных банков в начале 1990-х гг. сопровождалось внедрением продвинутых экономических подходов и ценностей, до этого не существовавших в этих странах на уровне государственного управления. Тем не менее процесс полностью удался даже в тех странах, которые не демонстрировали успехов в других реформах. Джонсон удалось достоверно и подробно воссоздать эту историю. В течение 15 лет автор провела более 160 интервью в 17 странах, а в пяти из них рассмотрела процесс более пристально, при помощи метода кейс-стади и изучения статистики. Исследование содержит большое количество уникального эмпирического материала. Кроме того, в нём убедительно представлен авторский теоретический подход. Книга Джонсон — не только пример большого исследования, выполненного на высоком уровне, но и образец использования представленной автором модели трансплантации институтов. Книга получила несколько положительных рецензий в ведущих англоязычных журналах, посвящённых постсоветскому региону, имеет престижные международные награды. Данная рецензия кратко представляет содержание всех глав книги, в ней приводятся мнения некоторых зарубежных авторов, а также более подробно рассматриваются отдельные моменты книги, показавшиеся автору рецензии наиболее интересными.

Ключевые слова: постсоветские страны; экономические реформы; финансовые институты; заимствование институтов; экономическая политика; Центральный банк.

Введение

Одна из ключевых особенностей ситуации, в которой оказались руководители постсоветских государств на пути трансформации в начале 1990-х гг., это проблема «тройного перехода». Политики и чиновники столкнулись с необходимостью одновременно проводить реформы политического курса с целью выстроить с нуля (а) демократические институты и новую политическую систему, (б) экономические институты, способствующие развитию свободного рынка, (с) новую государственность и национальную идентичность, которая пришла бы на смену советской идеологии [Offe 1997]. Таким образом, десятилетие после распада Советского Союза ознаменовалось возникновением в постсоветских странах ряда совершенно новых для них институтов. Некоторые государства были более успешными в их построении, что влекло за собой рост эффективности госуправления и экономического благосостояния граждан [Gimpelson 2001; Буракова 2011; Abrams, Fish 2015], другие претерпели на этом пути череду неудач, что зачастую приводило к распространению практик «недостойного правления» и к «авторитарным откатам» [Shleifer, Treisman 2001; McFaul, Petrov, Ryabov 2010; Гельман 2019].

Изучению случаев посткоммунистических стран, ставших «историями успеха» экономической модернизации, посвящено немало исследований. Книгу Джулиет Джонсон «Priests of Prosperity» можно отнести к их числу, хотя в ней и не рассматриваются отдельные государства. Книга рассказывает об «истории успеха» одного института, который внедрялся во всех постсоветских странах и в каждой, вне зависимости от успехов этой страны в других сферах реформ, становился эффективным.

Почему в первой половине 1990-х гг., в полуразрушенных и слабых постсоветских государствах, которые ещё недавно не имели ни банковской системы, ни рынка, ни частной собственности, часто не имели собственной валюты, возникли независимые и продвинутые центральные банки? Почему при низком уровне подготовки специалистов в области экономики в странах бывшего Советского Союза, в условиях рецессии и политической неопределённости, центральные банки получали лучшие кадры и обширные полномочия по регулированию инфляции, не встречая сильного сопротивления правительств? Как происходили процессы по внедрению и укоренению этого института? Цель исследования Джулиет Джонсон — найти ответы на эти вопросы.

Краткое содержание книги

Книга состоит из семи глав. Первая из них раскрывает тезис автора о том, что центральные банки представляют собой международное сообщество, объединённое общими ценностями. Читатель узнает о принципах функционирования этого сообщества и о причинах его возникновения. Глава 2 кратко описывает, как в постсоветских странах возникла идея создавать центральные банки по западному образцу, а также встраивает этот процесс в теорию, предложенную Джонсон, — модель *трансплантации*. Подробнее я остановлюсь на этих главах ниже.

Глава 3 рассказывает, как ввиду политической неопределённости, слабости советских институтов и экономики, а также под влиянием международных организаций и экспертов постсоветскими лидерами относительно легко было принято решение о развитии в их странах либеральной модели центральных банков, модели так называемого консенсуса, в соответствии с которой центробанки пользовались высокой долей автономии от правительства и широкими полномочиями по регулированию инфляции. Причём, как показывает сравнительный анализ Джонсон, выгоды от взаимодействия с международными организациями имели место для всех постсоветских стран. Этот фактор оказывался одинаково значимым, не только, например, для Чехословакии и Венгрии, которые ставили своей целью как можно скорее оказаться частью европейского сообщества, но и для стран, которые не выражали таких намерений, например России и Кыргызстана.

В главе 4 тезис о роли международных институтов и центральных банков европейских стран в процессе *трансплантации* раскрывается ещё полнее. Джонсон подробно освещает то, как Европейский центральный банк довольно скоро после своего основания стал влиятельной точкой экспертизы для центробанков бывших стран социалистического лагеря, намеревавшихся вступить в Европейский союз. Банк Англии (Bank of England) и Немецкий федеральный банк (Deutsche Bundesbank) также оказывали поддержку своим коллегам в странах бывшего СССР. На основе своих данных, Джонсон делает вывод, что эта поддержка была обусловлена не только и не столько экономическими интересами стран-доноров, сколько наличием у них большого количества экспертов в данной области, которым зачастую чисто с профессиональной точки зрения было интересно принять участие в создании новых институтов.

Главы 5 и 6 посвящены разбору случаев Венгрии, Чехии и России, где имел место парадокс расхождения действий центральных банков, которые диктовались их международной ориентацией и приверженностью либерализму, и целей национальных правительств, столкнувшихся с внутренними экономическими и социальными трудностями. Как Джонсон показывает в этих главах, многочисленные конфликтные ситуации стали предпосылкой для ослабления легитимности идеи независимых центральных банков.

Глава 7, заключительная, повествует о завершении эпохи «консенсуса» после кризиса 2008 г., в результате которого ослабилось международное сообщество центробанков. Многие центральные банки, в том числе западные, подверглись критике в связи с тем, что не смогли предсказать и предотвратить кризис, несмотря на обширные инструменты, находящиеся в их руках. В итоге многие центральные банки в постсоветских странах стали более ориентированными на внутренние цели. В качестве таких случаев Джонсон приводит Банк России и Венгерский национальный банк (Magyar Nemzeti Bank), которые после кризиса сосредоточились на поддержании стабильности цен и исполнении других целей правительств.

Центральные банки как международное сообщество

Джонсон начинает книгу с тезиса о том, что международное сообщество центробанкиров в своём роде уникально; это сеть тесно взаимосвязанных представителей разных стран, объединённых близкими идеями. Члены данного сообщества разделяют схожие взгляды на экономику, имеют единый язык профессионального общения, между ними выстроена культура взаимодоверия и взаимообмена информацией. Они регулярно встречаются друг с другом, а между представителями совершенно разных по размеру экономики государств выстроены горизонтальные связи. Джонсон делает оговорку: конечно, подобные международные сообщества экспертов-профессионалов существуют и в других сферах (например, сообщество учёных-политологов). Однако автор книги утверждает, что этот случай уникален прежде всего тем, что сообщество центробанкиров построено по принципу принадлежности его членов к одной из национальных, внутренних бюрократических структур. Для доказательства тезиса автор приводит факты, полученные путём наблюдения на таких встречах, а также цитаты своих информантов, иллюстрируя, таким образом, что сообщество центральных банков — это сплочённая горизонтально-ориентированная сеть своего рода единомышленников.

Всё дело в том, утверждает Джонсон, что центральные банки во многих развитых странах с самого начала создавались как международный проект. Впервые центральные банки как органы регуляторной политики появились в Великобритании и Соединённых Штатах в начале XX века. Правительства этих стран перед своими странами-кредиторами создание центрального банка ставили как одно из условий кредитования, рассматривая это учреждение как залог стабильности экономики финансового партнёра. Начиная с этого времени между центробанками происходил обмен опытом, а затем возникла прак-

тика взаимного согласования монетарной политики на площадках Банка международных расчётов, позднее — Международного валютного фонда и Европейского центрального банка.

Идеи и аргументы, которые обсуждались на этих международных площадках, ложились в основу экономической политики разных стран. В тяжёлые для мировой экономики времена представители центральных банков обсуждали совместную стратегию по выходу из кризисов. Одна из наиболее влиятельных стратегий была выработана к концу 1980-х гг. После первого в истории случая дефляции в 1970-х гг. произошло разочарование в кейнсианской политике, и к началу 1990-х гг. международное сообщество центральных банков пришло к «монетаристскому консенсусу», который можно кратко выразить в двух тезисах: главная задача центробанков — поддержание стабильных цен; второстепенная задача — сдерживание безработицы. Кроме этого, «консенсус» включал вопросы об обязательной независимости центробанков от правительств своих стран, а также об их исключительных полномочиях по регулированию инфляции.

Основание центробанков в постсоветских странах пришлось как раз на период «консенсуса». Новые центральные банки независимых государств, созданные на территории бывшего Советского Союза (включая Банк России), вошли в это международное сообщество, пронизанное общими идеями. Согласно Джонсон, это положило начало развитию постсоветских центральных банков как сильных, самостоятельных и довольно либеральных институтов.

Теория трансплантации институтов

Вклад книги Джулиет Джонсон в исследования становления центральных банков как успешных институтов на постсоветском пространстве обязан прежде всего её авторскому теоретическому подходу, который позволяет взглянуть на процесс формирования этих институтов более глубоко. Предшествующие работы других авторов по этой теме отвечали на вопрос о том, почему постсоветские государства предпочитали создавать центробанки, подобные европейским, а не по собственной модели. Предшественники Джонсон объясняли это через определённые мотивы правительств: *обучение* новым принципам управления [Posen 1995], *соревнование* с другими странами [Maxfield 1998], *социализацию* в международном сообществе [McNamara 2002], *принуждение* со стороны международных институтов и зарубежных стран [Kapstein 1994].

Джонсон справедливо замечает, что вышеперечисленные объяснения недостаточны, поскольку описывают прежде всего мотивы политиков и могут сделать более понятным процесс принятия решения, но не обосновать успешность его имплементации в качестве политического курса. Автор рецензируемой книги предлагает рассматривать внедрение новой заимствованной политики как *трансплантацию*, которая делится на три этапа:

- выбор политического курса;
- трансформация институтов;
- интернализация политики.

Согласно Джонсон, за *принятием решения* следует *трансформация институтов* — сложный и не всегда предсказуемый процесс, во время которого всё часто идёт не по намеченному плану. Кроме того, для успешного поддержания и воспроизводства результатов трансформации решение следует укоренить в государственной политике, а его исполнение должно превратиться в рутину, то есть должна произойти *интернализация политики*. Все три этапа неотъемлемы друг от друга. Любое решение в сфере государственного управления сразу же после своего возникновения становится очень хрупким, особенно в странах с низким качеством государства, какими были большинство постсоветских стран в начале 1990-

х гг. Политическое решение может быть подвержено деформациям на каждом этапе своей реализации, поэтому ошибки на любом из этапов чреваты провалом всей трансплантации политического курса.

В следующих главах автор книги увязывает эту теоретическую с моделью с многочисленными событиями и фактами. Здесь, как мне кажется, возникает проблема: факторы, оказывающие влияние на тот или иной этап трансплантации, не так просто разделить; пожалуй, все они в той или иной степени влияют на обозначенные три этапа. Эта проблема не критична для результатов исследования, однако из-за неё отчасти размывается теоретическая модель.

Например, в главе 3 Джонсон утверждает, что немалую роль в принятии постсоветскими политиками решения о создании сильных в вопросах регулирования инфляции и независимых центральных банков сыграл авторитет тех, кто отстаивал эти идеи на международном уровне. Проводниками идей «монетаристского консенсуса» были Милтон Фридман, Фридрих Хайек и Маргарет Тэтчер. Автор книги приводит и ещё один фактор, повлиявший, по её мнению, на принятие этого решения: в тот период постсоветские государства сильно зависели от помощи стран Запада и стремились улучшить с ними отношения, поэтому охотно шли на заимствование их практик. Оба обстоятельства рассматриваются как условия, способствующие *политическому выбору* руководства постсоветских стран в пользу идей консенсуса. Они же оказывали положительное влияние на *трансформацию* постсоветских монетарных институтов: из книги Д. Джонсон нам известно, что авторитетные эксперты из разных стран помогали постсоветским центробанкирам и на этом этапе. Всё это не противоречит моделям *принуждения* и *социализации*. Джонсон и сама заявляет, что её теория «основывается на более ранних исследованиях, подчёркивая взаимосвязанные влияния социализации и принуждения на протяжении всего процесса трансплантации, а также на активную передачу, а не на пассивное распространение модели центрального банка» [Johnson 2016: 33]. Автор коротко, но ёмко описывает теоретические модели своих предшественников, опираясь на широкий круг авторов по каждой. Этот обзор — сильная сторона книги. Однако далее эти концепты в тексте не используются, хотя знакомые читателю идеи способны помочь сделать анализ более плодотворным и понятным. Читая книгу, невольно продолжаешь сопоставлять описанные в ней события не только с концепцией *трансплантации*, но и с её предшественниками.

Дискуссия

Отмечу, что книга получила высокую оценку среди профессионалов, удостоившись сразу четырёх международных академических премий и войдя в шорт-лист ещё одной (см. подробнее отзывы и раздел «Awards» на сайте издателя: [Cornell University Press]). Книге посвящены несколько положительных рецензий в ведущих англоязычных журналах, публикующих исследования по постсоветскому региону [Bodea 2017; Orenstein 2017; Verdun 2020]. Кристина Бодя в своей рецензии подчёркивает, что книга Джонсон показала, «насколько мало нам известно о роли и эффективности центральных банков в новых демократиях и авторитарных странах», и обращает внимание на ясность и убедительность книги, что является результатом сочетания «внимательно разработанной теории, глубокого понимания посткоммунистических стран и комбинирования качественных и количественных данных» [Bodea 2017: 603]. В рецензии Митчелла Оренштейна отмечаются уникальная теоретическая рамка, исключительная насыщенность книги и внимание автора к деталям [Orenstein 2017].

Этим сторонам книги уделяет внимание и Вера Шчепанович, однако, по её мнению, в последних главах присутствует некоторое концептуальное упрощение анализа, а происходившие в отношениях между правительствами и центральными банками процессы описываются в логике сознательного выбора центральных банков — ориентации либо на внутриполитических, либо на международных значимых акторов, при этом за скобками остаются остальные процессы, происходившие в этих странах [Ščepanović 2017].

Заключение

Исследование Д. Джонсон освещает множество деталей экономической трансформации постсоветских государств и подчёркивает общие моменты в процессе становления систем центральных банков. Но эта книга далеко не только о центральных банках.

Во-первых, автор привносит свою лепту в теорию транзита на постсоветском пространстве. Благодаря книге мы больше узнаём о том, каким образом в постсоветских странах создавались современные институты и, несмотря на специфичные политические изменения в этих странах, в том числе «авторитарные откаты», такие институты постоянно развивались, интернализировались, характеризовались стабильностью. Это позволяет ещё раз сделать вывод: поддержка зарубежных и международных организаций — важный фактор построения новых внутренних институтов и транзита.

Во-вторых, рецензируемая книга встраивается в пул исследований о диффузии инноваций и в этом плане может быть полезна не только исследователям, но также политикам и чиновникам.

Книга Д. Джонсон содержит большое количество эмпирических свидетельств того, как происходило становление центральных банков в постсоветских странах, и продуманный анализ влияния на этот процесс как внешних факторов, так и внутренних. Также она предоставляет читателю подготовленный и универсальный теоретический аппарат, который можно использовать в других исследованиях. Рассматривая при помощи своей модели центральные банки как результат трансплантации институтов, Джонсон добавляет сильный аргумент в спор о факторах успеха либеральных реформ в постсоветских странах. Безусловно, можно рекомендовать эту книгу всем, кто интересуется анализом развития и трансформации политических и экономических институтов на территории бывшего СССР — как в прошлом, так и в наше время.

Литература

Буракова Л. 2011. *Почему у Грузии получилось*. М.: Юнайтед Пресс.

Гельман В. Я. 2019. *«Недостойное правление». Политика в современной России*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Abrams N. A., Fish M. S. 2015. Policies First, Institutions Second: Lessons from Estonia's Economic Reforms. *Post-Soviet Affairs*. 31 (6): 491–513.

Bodea C. 2017. Priests of Prosperity: How Central Bankers Transformed the Postcommunist World. *Perspectives on Politics*. 15 (2): 602–604.

Cornell University Press. *Priests of Prosperity: How Central Bankers Transformed the Postcommunist World*. URL: <https://www.cornellpress.cornell.edu/book/9781501746826/priests-of-prosperity/#bookTabs=5>

Gimpelson V. 2001. *Reforming the State: Fiscal and Welfare Reform in Post-Socialist Countries*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

Kapstein E. B. 1994. *Governing the Global Economy: International Finance and the State*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Maxfield S. 1998. *Gatekeepers of Growth: The International Political Economy of Central Banking in Developing Countries*. Princeton: Princeton University Press.

- McFaul M., Petrov N., Ryabov A. 2010. *Between Dictatorship and Democracy: Russian Post-Communist Political Reform*. Washington, DC: Carnegie Endowment.
- McNamara K. 2002. Rational Fictions: Central Bank Independence and the Social Logic of Delegation. *West European Politics*. 25 (1): 47–76.
- Offe C. 1997. *Varieties of Transition: The East European and East German Experience*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Orenstein M. 2017. Priests of Prosperity: How Central Bankers Transformed the Postcommunist World. By Juliet Johnson. Ithaca: Cornell University Press, 2016. *Slavic Review*. 76 (3): 842–843.
- Posen A. S. 1995. Declarations are Not Enough: Financial Sector Sources of Central Bank Independence. *NBER Macroeconomics Annual*. 10: 253–274.
- Šćepanović V. 2017. Juliet Johnson, Priests of Prosperity. How Central Bankers Transformed the Postcommunist World. *Europe-Asia Studies*. 69 (8): 1323–1325.
- Shleifer A., Treisman D. 2001. *Without a Map: Political Tactics and Economic Reform in Russia*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Verdun A. 2020. Priests of Prosperity: How Central Bankers Transformed the Postcommunist World. *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*. 22 (5): 484–485.

NEW BOOKS

Egor Korobkin

The Exception that Proves the Rule

The Development of Central Banks as an Example of Successful Institutional Reforms in Post-Communist Countries

Book Review: Johnson J. (2016) *Priests of Prosperity. How Central Bankers Transformed the Postcommunist World*. Ithaca: Cornell University Press. 312 p.

Korobkin, Egor — MA in Political Science (European University at Saint Petersburg); Leading Expert, Department of the External Communications, Accounts Chamber of the Russian Federation. Address: 2 Zubovskaya str., Moscow, 119121, Russian Federation.

Email: enkorobkin@gmail.com

Abstract

Juliet Johnson is a researcher of politics and finance in the post-Soviet countries and chairperson of the Department of Political Science at McGill University. Her book *Priests of Prosperity* informs us about the history of the development of central banks in post-communist countries. This story is one of the most interesting episodes of post-Soviet institution building, presenting a rare example of the successful import of an institution birthed in developed democracies. The creation of independent central banks in the early 1990s was accompanied by the introduction of advanced economic approaches that did not exist in these countries. However, this process has completely succeeded, even in those countries where other reforms did not succeed. Johnson recreates this story in an extremely reliable and detailed way. Over a 15-year

period, the author conducted more than 160 interviews in 17 countries; she also examined five of them more closely by using a case study and statistics. This investigation contains a large amount of unique empirical material. In addition, it presents the author's own theoretical approach. Johnson's book is not only an example of serious large research, but is also an example of using the institution transplantation model. The book received a number of positive reviews in leading journals on the post-Soviet region as well as prestigious international awards. This review briefly presents the contents of the entire book, containing the opinions of some authors while also discussing in detail certain points of the book that seemed most interesting to the author of this review.

Keywords: post-soviet countries; economic reforms; financial institutions; adoption of institutions; economic policy; Central Bank.

References

- Abrams N. A., Fish M. S. (2015) Policies First, Institutions Second: Lessons from Estonia's Economic Reforms. *Post-Soviet Affairs*, vol. 31 no 6, pp. 491–513.
- Bodea C. (2017) Juliet Johnson, *Priests of Prosperity. How Central Bankers Transformed the Postcommunist World*. *Perspectives on Politics*, vol. 15, no 2, pp. 602–604.
- Burakova L. (2011) *Pochemu u Gruzii poluchilos' [Why did Georgia Succeed]*, Moscow: United Press (in Russian).

- Cornell University Press. *Priests of Prosperity: How Central Bankers Transformed the Postcommunist World*. Available at: <https://www.cornellpress.cornell.edu/book/9781501746826/priests-of-prosperity/#bookTabs=5> (accessed on 23 December 2020).
- Gel'man V. (2019) "Nedostoynoe pravlenie". *Politika v sovremennoy Rossii* [The Politics of Bad Governance in Contemporary Russia], St. Petersburg: European University at Saint Petersburg Press (in Russian).
- Gimpelson V. (2001) *Reforming the State: Fiscal and Welfare Reform in Post-Socialist Countries*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Kapstein E. B. (1994) *Governing the Global Economy: International Finance and the State*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Maxfield S. (1998) *Gatekeepers of Growth: The International Political Economy of Central Banking in Developing Countries*, Princeton: Princeton University Press.
- McFaul M., Petrov N., Ryabov A. (2010) *Between Dictatorship and Democracy: Russian Post-Communist Political Reform*, Washington, DC: Carnegie Endowment.
- McNamara K. (2002) Rational Fictions: Central Bank Independence and the Social Logic of Delegation. *West European Politics*, vol. 25, no 1, pp. 47–76.
- Offe C. (1997) *Varieties of Transition: The East European and East German Experience*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Orenstein M. (2017) Juliet Johnson, *Priests of Prosperity. How Central Bankers Transformed the Postcommunist World*. *Slavic Review*, vol. 76, no 3, pp. 842–843.
- Posen A. S. (1995) Declarations are not Enough: Financial Sector Sources of Central Bank Independence. *NBER Macroeconomics Annual*, vol. 10, pp. 253–274.
- Šćepanović V. (2017) Juliet Johnson, *Priests of Prosperity. How Central Bankers Transformed the Postcommunist World*. *Europe-Asia Studies*, vol. 69, no 8, pp. 1323–1325.
- Shleifer A., Treisman D. (2001) *Without a Map: Political Tactics and Economic Reform in Russia*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Verdun A. (2020) Juliet Johnson, *Priests of Prosperity. How Central Bankers Transformed the Postcommunist World*. *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*, vol. 22, no 5, pp. 484–485.

Received: January 19, 2021

Citation: Korobkin E. (2021) Isklyuchenie, podtverzhdayushhee pravilo. Razvitie tsentral'nykh bankov kak primer uspeshnykh institutsional'nykh reform v postkommunisticheskikh stranakh [The Exception that Proves the Rule: The Development of Central Banks as an Example of Successful Institutional Reforms in Post-Communist Countries. Book review: Johnson J. (2016) *Priests of Prosperity. How Central Bankers Transformed the Postcommunist World*. Ithaca: Cornell University Press. 312 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 2, pp. 139–147. doi: 10.17323/1726-3247-2021-2-139-147

**Экономическая
социология**
Т. 22. № 2.
Март 2021

Электронный журнал
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 11, комн. 530
тел.: (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 22. No 2.
March 2021

Electronic journal
www.ecsoc.msses.ru
www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

11 Myasnitskaya str., room
530
101000 Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Доступ к журналу

- Доступ ко всем номерам журнала — постоянный, свободный и бесплатный.
- Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).
- Если хотите, чтобы Вас оповещали о выходе очередного номера, пожалуйста, заполните форму подписки: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>

Open Access Policy

- All issues of the Journal of Economic Sociology are always open and free access.
- Each entire issue is downloadable as a single PDF file.
- If you wish to receive notification when new issues are published, please fill out the following form: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>