

КУЛЬТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЯ И ИСТОРИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА

Капульцевич Илья Константинович

аспирант,

МГУ имени М.В. Ломоносова, экономический факультет

(г. Москва, Россия)

Аннотация

В статье рассматривается роль культурной трансформации как ключевого фактора институционального и экономического развития в исторической перспективе. Культурная трансформация трактуется как изменение неформальных институтов (норм, ценностей, моделей поведения), способное повысить эффективность формальных правил и снизить трансакционные издержки. На основе теоретической базы институциональной экономики и концепции «эффекта колеи» анализируются примеры из истории Японии, Германии, Китая, России, Уругвая, Чили, Ботсваны и Руанды. Показано, что успешные экономические реформы, как правило, сопровождаются (или предшествуют) изменениями в ценностных установках общества. Внимание уделяется как целенаправленным стратегиям культурной трансформации «сверху» (например, реформы Мэйдзи в Японии, неолиберальная модель Чили), так и эволюционным изменениям «снизу» (реформы в Китае, трансмиссия норм в Германии после объединения). Сделан вывод о необходимости учитывать культурный контекст при институциональном проектировании, особенно в странах с высоким уровнем институциональных ограничений. Культурная трансформация рассматривается как самостоятельный ресурс устойчивого экономического роста и стратегический элемент модернизации.

Ключевые слова: экономическое развитие, факторы экономического роста, эффект колеи, институциональная трансформация, культурная трансформация.

JEL коды: B25, E02, E71, Z10.

Для цитирования: Капульцевич И. К. Культурная трансформация как фактор экономического развития: теоретические обоснования и историческая перспектива // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2026. Том 18. Выпуск 2. С. 58-76. DOI: 10.38050/2078-3809-2026-18-2-58-76.

Введение

Дискуссия о влиянии культуры на экономическое развитие имеет длительную историю

и в последние десятилетия приобрела новую актуальность. Многие развивающиеся страны сталкиваются с явлением институциональной инерции, или «эффектом колеи», когда сложившиеся неэффективные институты воспроизводят себя и препятствуют переходу на траекторию устойчивого роста (Аузан, 2017). В экономической теории накапливаются свидетельства того, что чисто экономическими и политическими мерами не всегда удастся объяснить различия в развитии: страны со схожими ресурсами, институтами и политикой нередко демонстрируют разные результаты из-за отличий в ценностях и нормах (North, 1997). Еще классики политической экономии допускали роль культурных различий: А. Смит отмечал влияние торговли на «нравы» народов, а Дж.С. Милль писал о значении национального характера для прогресса (Smith, 1766; Mill, 1848). Тем не менее на протяжении долгого времени культура не рассматривалась экономистами как самостоятельный фактор развития – ее влияние либо игнорировалось, либо подводилось под категорию неформальных институтов без должной конкретизации (North, 1990).

Ситуация начала меняться во второй половине XX в. Исследователи предприняли попытки системно измерить и сравнить ценности разных обществ. Так, Хофстеде одним из первых предложил количественные показатели национальных культур (Hofstede, 2001). Позднее Инглхарт и его коллеги на основе Всемирного обзора ценностей показали, что модернизация сопровождается предсказуемыми сдвигами массовых ценностей – от традиционных к светским и от ценностей выживания к ценностям самовыражения (Inglehart, 2000). Появились многочисленные эмпирические работы, выявляющие значимое влияние отдельных культурных факторов на экономический рост. В частности, уровень межличностного доверия и социального капитала коррелирует с темпами развития: общества с более высоким доверием, как правило, достигают больших экономических успехов (Knack, Keefer, 1997). Культурные различия помогают объяснить, почему даже близкие по формальным институтам и ресурсам страны развиваются неравномерно. Например, исторически протестантские регионы Европы демонстрировали более высокую производительность и бережливость, что Макс Вебер связал с ценностными установками протестантской этики (Weber, 1905). В современных исследованиях также показано, что культурные ценности индивидуализма, поощряющие инициативу и инновации, способствуют долгосрочному росту больше, чем ценности коллективизма (Gorodnichenko, Roland, 2011). Таким образом, к началу XXI в. сформировалось понимание, что культура – это важный компонент развития, влияющий через доверие, нормы поведения, отношение к труду, образование и другие параметры (Alesina, Giuliano, 2015).

Однако несмотря на накопление теоретических и эмпирических доказательств в пользу значимости культурных факторов, культура до недавнего времени не воспринималась как инструмент экономической политики. Сфера культуры рассматривалась как ограничение, с которым приходится считаться при проведении реформ (Полтерович, 2016), но не как нечто, чем можно целенаправленно управлять для стимулирования роста. В результате в научной литературе образовался пробел: хотя были модели учета культурных барьеров и влияния отдельных ценностей, не была разработана целостная концепция *культурной трансформации* – сознательного изменения ценностей и норм ради экономического развития. Настоящая статья ставит целью восполнить этот пробел, предложив теоретическую концепцию культурной трансформации в исторической перспективе, раскрывая ее взаимосвязь с институциональными изменениями и потенциалом преодоления «эффекта колеи». Для этого в первой части анализируется роль культурных факторов в институциональных реформах, во второй – фор-

мулируется понятие культурной трансформации как инструмента развития, а в третьей – рассматриваются исторические примеры культурной трансформации и ее универсальный вклад в успех институциональных реформ.

1. Культура и институциональные реформы: ограничение или ресурс?

Исторический опыт показывает, что попытки реформировать экономику «чужими» методами без учета местных культурных условий часто терпят неудачу. В конце XX – начале XXI в. многие страны с переходной и развивающейся экономикой стремились перенять институты развитых стран – от независимых судов до рыночных регуляторов – полагая, что это автоматически приведет к росту. Однако результаты таких институциональных трансплантаций оказались противоречивыми. Как отмечает Полтерович, прямая имитация институтов без адаптации к локальной гражданской культуре может порождать институциональные ловушки – формальные правила не работают должным образом, потому что вступают в конфликт с неформальными нормами общества (Полтерович, 2001). Типичная ошибка реформатора – внедрение лучших мировых практик в среде, где отсутствуют необходимые культурные предпосылки (достаточный уровень доверия, правовая культура, индивидуальная ответственность и т. д.). В результате импортированные институты либо остаются «бумажными», либо ведут к непредвиденным издержкам, усиливая недоверие и отторжение реформ.

Родрик указывает, что успешные реформы не имеют универсального рецепта: важна совместимость предлагаемых институтов с местными условиями – экономическими, политическими и культурными (Rodrik, 2007). Он вводит понятие контекстуального дизайна реформ, предполагая, что каждое общество требует уникальной комбинации институтов, учитывающей его исторические традиции и социальные нормы. Проще говоря, институты не приживаются в культурно чуждой почве – например, навязывание строго индивидуалистических правил в коллективистском сообществе без переходного периода способно вызвать сопротивление и саботаж. Это проявление более общего явления, обозначаемого как зависимость от предыдущего развития (*path dependence*). Культура формирует эту траекторию, удерживая общество в рамках привычных норм даже при смене законов. Если новые формальные правила резко противоречат укоренившимся ценностям, трансакционные издержки их внедрения стремительно возрастают – требуются сильное принуждение, контроль, борьба с массовым несоблюдением правил. Именно так «эффект колеи» блокирует преобразования: неэффективные институты сохраняются во времени, потому что опираются на поддерживающие их ценностные стереотипы, а попытки их заменить сталкиваются с массовой неформальной оппозицией (Полтерович, 2016; Аузан, 2017).

Примеры из мировой практики подтверждают важность культурной адаптации реформ. В странах Восточной Азии, совершивших экономическое чудо во второй половине XX в. (Япония, Южная Корея, Сингапур и др.), происходили стремительные изменения в трудовой этике, дисциплине и ориентации на образование населения. Исследователи отмечают, что гражданская культура этих государств за 20–30 лет радикально трансформировалась, приспособившись к задачам индустриализации и модернизации (Полтерович, 2016). Такой сдвиг стал возможен благодаря постепенному характеру реформ и опоре на существующие культурные особенности. Например, Япония после Второй мировой войны сумела, с одной стороны, внедрить современные рыночные институты по западному образцу, а с другой – опереться на традиционные ценности трудолюбия, дисциплины и коллективизма, во многом проистекающие из

конфуцианской этики. Успех послевоенной японской модернизации историки напрямую связывают с синтезом передовых технологий с многовековыми культурными традициями труда и гармонии. В результате страна, потерпевшая поражение в войне, уже через несколько десятилетий вышла в число мировых экономических лидеров, избежав при этом глубокого культурного раскола: изменения проводились при уважении к базовым общественным ценностям.

Обратный пример – попытки провести быстрые либеральные реформы в государствах с крайне традиционалистскими ценностями, которые зачастую приводили к социальному кризису. Так, модернизация по западному образцу в Иране 1960–1970-х гг. (так называемая «белая революция» шаха Пехлеви) вступила в резкое противоречие с шиитскими религиозными ценностями значительной части общества. Это противоречие вылилось в Исламскую революцию 1979 г., которая отбросила страну назад в институциональном развитии, восстановив нормы теократического традиционного уклада. Данный случай демонстрирует, что игнорирование культурных факторов способно не только снизить эффективность реформ, но и привести к откату, усилению архаических институтов в ответ на навязанные изменения. Подобные же механизмы наблюдались и в ряде постсоциалистических стран: там, где реформы не учитывали низкий запас доверия и привычку к патерналистской роли государства, их непопулярность привела к росту ностальгии по прежнему укладу и частичному возврату государственных контролируемых практик.

Вместе с тем есть позитивные примеры постепенной институциональной трансформации, учитывающей культуру. Китайский путь реформ («социалистическая рыночная экономика»), реализованный после 1978 г., во многом опирался на существующие доверительные сети (гуаньси) и местную инициативу. Вместо радикального слома старых институтов там использовалась стратегия двойственной трансформации: сохранялись элементы плановой экономики, параллельно развивались рыночные отношения (Qian, 1999). Такой подход позволил избежать массового культурного шока – новые правила вводились постепенно, давая время обществу адаптировать свои нормы. В результате Китай добился впечатляющего роста, не уничтожив социальную координацию и базовые ценности (уважение к иерархии, семейственность), а направив их на поддержку новых институтов (например, семейные предприятия сыграли огромную роль на ранних этапах реформ). Этот пример подтверждает вывод: успешные реформы идут рука об руку с эволюцией культуры. Если реформы дают населению ощутимые улучшения жизни, они сами стимулируют рост доверия и проактивности – возникает положительная петля, когда реформы и культура взаимно усиливают друг друга (Полтерович, 2016). С другой стороны, неудачные реформы подрывают веру людей в формальные институты, что ведет к деградации культуры правопослушания и сотрудничества, усиливая замкнутый круг отставания.

Итак, накоплен опыт, свидетельствующий: культура может выступать как ограничение для реформ, но также и как ресурс. Если принять этот тезис, следующий вопрос: можно ли управлять этим ресурсом? Традиционно считалось, что ценности и нормы складываются веками и прямому конструированию не поддаются. Однако современная институциональная теория все чаще обращается к идее целенаправленных изменений неформальных институтов – именно того, что мы называем культурной трансформацией. Ниже рассматривается концепция культурной трансформации как осознанного инструмента развития, сформированная на основе институционального подхода.

2. Культурная трансформация как инструмент экономического развития

Понятие «культурная трансформация» предлагает посмотреть на культуру не только как на наследуемое ограничение, но и как на объект целенаправленного изменения в интересах общества. Под культурной трансформацией в институционально-экономическом ключе понимается сознательное изменение неформальных институтов – ценностей, установок поведения, принятых норм – с целью повышения эффективности формальных институтов и стимулирования экономического роста (Капульцевич, 2024). Иными словами, это комплекс мер и процессов, направленных на эволюцию культуры общества в заданном направлении, чтобы культура стала союзником, а не препятствием для развития.

Впервые эта концепция была теоретически обоснована в новейших работах по институциональной экономике, где культура рассматривается динамично, в единой системе с экономическими институтами (Аузан, Никишина, 2021; Капульцевич, 2024). Культурная трансформация отличается от спонтанной культурной эволюции тем, что предполагает наличие у государства или других экономических акторов стратегии и целенаправленных действий по изменению ценностных ориентиров. Такая стратегия опирается на междисциплинарные знания – экономику, социологию, психологию, теорию управления. В ее рамках культура перестает быть внешней данностью и включается в портфель инструментов развития наряду с инвестициями, технологиями, законодательными реформами.

Необходимо подчеркнуть: речь не идет о принудительной унификации культуры, современное понимание культурной трансформации исходит из принципа эволюционности и диалога. Менять ценности можно только постепенно, опираясь на авторитетные институты социализации – систему образования, просвещение, семейное воспитание, общественные организации. Ключевыми каналами влияния на культуру выступают вертикальная передача норм (от поколения к поколению в семье, через воспитание) и горизонтальная передача (через образование, СМИ, профессиональные сообщества) (Bisin, Verdier, 2000). Таким образом, базовые инструменты культурной трансформации – это изменения в образовании и просвещении, а также формирование новых моделей поведения через публичные институции. Например, если общество исторически характеризуется низким доверием и высоким уровнем коррупции, программа культурной трансформации может включать антикоррупционное просвещение с юных лет, поощрение примеров честного поведения, поддержку институтов, формирующих культуру доверия (таких как прозрачные НКО и общественный контроль). Целенаправленно культивируя ценности доверия и личной ответственности, государство со временем снижает издержки на принуждение и надзор, поскольку новые поколения граждан добровольно следуют законам и контрактам (Капульцевич, 2024). В экономических терминах, культурная трансформация способна сдвинуть границы производственных возможностей институтов: при прочих равных, более доверительное и проактивное общество требует меньше ресурсов на обеспечение исполнения правил, что эквивалентно повышению совокупной производительности институциональной системы.

Важно отметить, что культурная трансформация – процесс долгосрочный. Изменение ценностных установок не происходит мгновенно: оно может занять десятилетия, как свидетельствует опыт послевоенной Германии или Японии, где происходила перенастройка коллективных ценностей (от милитаристских или этатистских – к демократическим и рыночным). Однако результаты такого сдвига превосходят по устойчивости краткосрочные меры: куль-

тура, однажды изменившись, сама приобретает инерцию и начинает поддерживать новые институты. Например, в странах Восточной Европы, где за последние 30 лет выросло поколение с новыми ценностями (ориентация на предпринимательство, европейские стандарты управления), институциональные реформы, ранее не показывающие высокой эффективности, получили второе дыхание. Это подтверждает тезис: культурная трансформация может стать катализатором институциональных преобразований.

Концепция культурной трансформации, по мнению автора, базируется на трех теоретических положениях. Выделение этих аспектов обусловлено необходимостью интеграции разрозненных направлений институционального анализа в целостную аналитическую модель. Предлагаемые положения охватывают три уровня анализа: онтологический, управленческий и динамический.

Первое утверждение о культуре как элементе институциональной среды позволяет интегрировать ценности и социальные нормы в категориальный аппарат институциональной экономики (North, 1997; Platteau, 2000). Это дает основание рассматривать культурную трансформацию не как побочный процесс, а как институциональную категорию. Второе положение раскрывает возможность целенаправленного воздействия на культурные нормы – через реформы, политику идентичности, институциональное «инжиниринг» (Полтерович, 2007; Inglehart, Baker, 2000). Это важно для переходных экономик, где формальные институты часто слабы, а неформальные нормы можно использовать как рычаг модернизации. Наконец, третий тезис фокусирует внимание на влиянии культурных параметров на устойчивость и качество экономического роста (Gorodnichenko, Roland, 2011; Acemoglu et al., 2003). Таким образом, культура рассматривается не просто как фон, а как переменная, влияющая на долгосрочные макроэкономические исходы.

Выбор именно этих трех положений продиктован стремлением соединить институциональную и поведенческую экономику в едином анализе, сохранив операциональность понятий. В этом заключается теоретическая новизна предлагаемого подхода: он позволяет рассматривать культурную трансформацию одновременно как процесс (динамика), как объект управления (инструмент) и как структуру (среду).

- *Единство культуры и институтов*

Формальные правила и неформальные нормы образуют единую систему (Alesina, Giuliano, 2015). Институты эффективны лишь постольку, поскольку им соответствуют поддерживающие их культурные убеждения. Поэтому изменение формальных институтов требует параллельной работы с ценностями – иначе новые законы останутся фикцией. Культурная трансформация обеспечивает такую синхронизацию, изменяя «правила игры» на уровне массового сознания одновременно с изменениями на уровне законов и организаций.

- *Измеримость и управляемость*

Хотя культура явление сложное, его можно частично измерить и оценить. Существуют индексы культурных характеристик (доверия, индивидуализма, толерантности и т. п.), по которым можно отслеживать прогресс. Например, Всемирное исследование ценностей регулярно фиксирует изменения по странам в показателях секуляризма, обобщенного доверия, готовности к самовыражению. Это позволяет ставить конкретные цели культурных преобразований и оценивать их достижение (Inglehart, Baker, 2000). Управляемость культуры не абсо-

лютна, но возможна косвенно – через изменение стимулов и условий воспитания. Экономический подход рассматривает ценности как своего рода капитал, в который можно инвестировать (Guiso et al., 2006). Так, повышение качества образования и внедрение в образовательные стандарты курсов по гражданственности, критическому мышлению, этике бизнеса – это инвестиции в культурный капитал, отдача от которых проявится в виде более эффективных институтов.

- *Междисциплинарность и этика*

Культурная трансформация затрагивает глубокие пласты общественной жизни, поэтому требует осторожности и участия различных специалистов – экономистов, социологов, антропологов. Не все ценности одинаково нейтральны: навязывание новых норм может встретить сопротивление, если общество увидит в этом угрозу своей идентичности. Поэтому программы культурных реформ должны быть этичны и прозрачны, базироваться на общественном диалоге. Например, при реформировании традиционных институтов сельской общины в африканских странах важно сочетать экономические аргументы с уважением к местной культуре, вовлекая лидеров мнений и опираясь на те элементы традиций, которые не противоречат развитию (Platteau, 2000). Культурная трансформация не должна восприниматься как уничтожение культуры – напротив, речь об эволюции культуры, сохранении ее лучших аспектов и изменении тех элементов, которые препятствуют процветанию (Аузан, 2017).

Приведенные положения лишь намечают основы теории культурной трансформации. Практическая реализация этой концепции находится в начальной стадии. Тем не менее уже можно выделить некоторые примеры и направления. Так, в ряде стран проводятся национальные программы, направленные на формирование новой трудовой этики и инновационной культуры – от кампаний по популяризации предпринимательства (например, стартап-движение в странах Азии) до реформ школьного образования, поощряющих критическое мышление и кооперацию. Международные организации (например, Всемирный банк) все чаще в своих рекомендациях упоминают необходимость учитывать культурный контекст и социальные нормы при формировании проектов развития. В академической среде разрабатываются модели, связывающие изменение ценностей с экономическими показателями – например, модели культурной эволюции, показывающие, как рост дохода повышает запрос на честное правительство и эффективные институты (Roland, 2018). Хотя единая методология пока не устоялась, постепенно вырисовывается новый инструмент в арсенале экономической политики – долгосрочное изменение ценностей как фактор развития.

3. Универсальность культурной трансформации как фактора экономического развития: историческая перспектива от Европы до Латинской Америки

Исторический опыт ряда стран убеждает в том, что культурные сдвиги часто сопровождают периоды ускоренного экономического роста. Ниже рассматриваются несколько показательных примеров культурной трансформации в разные эпохи, реализованные в различных регионах: Япония периода Реставрации Мэйдзи, объединение Германии после 1990 г., экономические реформы в Китае после Мао, постсоветская трансформация России 1990-х гг., неолиберальные реформы в Чили 1970–1980-х гг., институциональные сдвиги в Уругвае 2000-х гг., успешные примеры экономического перехода в Ботсване и Руанде. Эти примеры демон-

стрируют, как целенаправленные или эволюционные изменения ценностей и норм способствовали (либо препятствовали) модернизации экономики. Обобщение такого опыта позволяет лучше понять универсальность культуры как фактора экономического роста и разработать инструменты ее целенаправленного изменения.

1. Европейская культурная трансформация (Россия и Германия)

На европейском континенте есть как минимум два примера влияния культурной трансформации на экономическое развитие: реформы на постсоветском пространстве после распада СССР и культурная диффузия в Германии после объединения восточной и западной частей страны.

В немецком случае культурные сдвиги происходили в результате интеграции двух частей страны с разными социально-экономическими укладами. Полвека раздельного развития привели к формированию заметно различных ценностных норм в Западной Германии (ФРГ) и социалистической ГДР. В частности, отношение к труду женщин и роль семьи сильно отличались: в ФРГ традиционно преобладала патриархальная модель (женщина – хранительница домашнего очага), тогда как в ГДР женская занятость считалась социальной нормой и поощрялась государством. После объединения страны эти культурные различия стали вызовом для единого экономического пространства.

Массовый приток переселенцев с Востока на территорию бывшей ФРГ в начале 1990-х привел к столкновению и последующей эволюции норм. Западногерманское общество оказалось перед выбором: принять новые модели поведения или сохранять прежние установки. Исследования показывают, что уже через несколько лет после объединения в западных землях значительно выросла экономическая активность женщин, рожденных в ФРГ, что объясняется трансмиссией норм: выходцы из ГДР принесли с собой более эгалитарные взгляды на роль женщин в экономике, и эти ценности постепенно распространились на местное население (Schmitz, Weinhardt, 2019). В результате доля занятого женского населения на Западе повысилась, практически достигнув восточногерманского уровня. Такая культурная трансформация имела и прямой экономический эффект – расширение рынка труда, рост предпринимательства среди женщин и, как следствие, увеличение совокупного выпуска.

Кроме того, объединение Германии продемонстрировало различия в отношении к предпринимательству, мобильности и доверию к институтам между двумя ранее разделенными частями страны. Постепенное сближение ценностей – рост ориентации восточных немцев на индивидуальную инициативу и, наоборот, усиление социального ориентирования на Востоке – стало предпосылкой выравнивания экономических показателей регионов (Alesina, Fuchs-Schündeln, 2007). Хотя даже спустя три десятилетия после объединения ВВП на душу населения восточных земель остается ниже западного, культурная интеграция сыграла позитивную роль.

Немецкая культурная трансформация отражает, как целенаправленные институциональные изменения (унификация законодательной базы, инвестиции в образование на Востоке страны) должны дополняться изменения в ценностях и поведенческих установках. Простое перенесение западных институтов изначально не давало полной отдачи (Полтерович, 2001, с. 37–40) и лишь по мере формирования общей деловой культуры и ценностей рынок труда и бизнес-среда восточных земель стали функционировать эффективно. Таким образом, опыт объединенной Германии подтверждает: трансформация норм и ценностей – необходимое

условие успешной институциональной конвергенции и долгосрочного роста в постсоциалистических экономиках.

Культурную трансформацию на постсоветском пространстве предлагается рассмотреть на опыте России, реформы в которой в 1990-е гг. представляют сложный и противоречивый пример. С одной стороны, распад СССР и переход к рыночной экономике сопровождались глубоким кризисом формальных институтов – правовой системы, государственного управления, финансовой сферы. С другой стороны, за эти же годы произошла качественная смена ценностей и установок значительной части населения: от отрицания частной собственности и предпринимательства – к массовому вовлечению в бизнес, от коллективистской идеологии – к акценту на личном успехе и потребительских стандартах западного образца.

В советский период самостоятельная предпринимательская активность не просто подавлялась юридически, но и стигматизировалась обществом: стремление к личному обогащению считалось девиацией и аморальным поведением. После 1991 г. эта ценностная матрица начала быстро разрушаться. Приватизация государственной собственности и либерализация рынков в начале 1990-х породили феномен «новых русских» – первой волны частных предпринимателей, заработавших капиталы на возникших возможностях рыночной экономики. В количественном отношении изменения были не менее разительны. Если в 1980-е гг. доля занятых вне государственного сектора в СССР была практически равно нулю, то к концу 1990-х в России уже сотни тысяч людей занимались малым и средним бизнесом, образовался слой крупных частных собственников. Именно становление этого «нового среднего класса» предпринимателей стало одной из немногих позитивных основ для будущего экономического роста. Исследователи отмечают, что в 1990-е гг. в России фактически с нуля возникли рыночные неформальные институты – деловая этика, коммерческий риск, конкуренция, частнопроводные способы урегулирования споров (Радаев, 1998; Hendley et al., 2000).

Нельзя не отметить, что постсоветская культурная трансформация шла неравномерно. Значительная часть общества первое время не принимала ценности рынка, что выражалось в ностальгии по плановой системе, недоверии к предпринимателям («спекулянтам») и высокой толерантности к неформальным практикам (бартер, коррупция). Тем не менее уже к концу 1990-х в крупных городах России оформилась новая экономическая культура, ближе к западной. Культурный сдвиг от социалистических установок к принятию капиталистических принципов – индивидуальной ответственности, конкуренции, законности в сфере контрактов – позволил запустить частные инвестиции и предпринимательскую инициативу, которые после 1998 г. стали драйвером роста ВВП. В некотором смысле Россия прошла стихийный этап норм-наджинга: новые реалии принуждали экономических агентов менять экономическое поведение, чтобы выжить в рынке.

Опыт России 1990-х убедительно показывает роль неформальных институтов: без изменения культуры копирование формальных институтов развитых стран не приводит к желаемым результатам. Несмотря на быстрое принятие новых законов и создание рыночных атрибутов, первые реформы были неэффективны во многом из-за несоответствия между формальными правилами и устоявшимися нормами поведения (Полтерович, 2001). Лишь после того, как в обществе укоренилась новая установка – признание предпринимательства нормальным и даже престижным занятием – рыночные институты начали эффективно работать. Этот урок

постсоциалистической трансформации лег в основу современных концепций институционального проектирования: реформатор должен учитывать культурный контекст и при необходимости инициировать культурные изменения параллельно с экономической либерализацией.

2. Азиатская культурная трансформация (Япония и Китай)

Одним из наиболее ярких примеров целенаправленной культурной трансформации, приведшей к экономическому росту в Азии, стала Реставрация Мэйдзи в Японии (1868 г.). После длительной изоляции страны и сохранения феодальных устоев правительство императора Мэйдзи провело серию радикальных реформ, затронувших политическое устройство, социальные институты и ценности общества. Ликвидация сословного деления и усиление централизации власти сопровождалась заимствованием западных идей, технологий и методов организации промышленности. Была создана современная система образования и начала прививаться новая идеология национального развития, основанная на патриотизме и стремлении к прогрессу (Мещеряков, 2015). По сути, за одно поколение Япония осуществила переход от традиционного аграрного общества к индустриальной экономике, восприняв ценности рациональности, дисциплины и инноваций, присущие западной культуре.

Ключевую роль в этом процессе сыграла готовность японской элиты и значительной части общества перенимать чужие образцы – то, что можно назвать идеологической открытостью к заимствованиям. Как отмечают экономические историки, успех Японии в XIX в. объяснялся во многом готовностью принять западные идеи и технологии, чего не хватало, например, цинскому Китаю (Ma, Rubin, 2024). Идеологический сдвиг – от изоляционизма сегуната к курсу обогащения страны и усиления армии – обеспечил общественную поддержку масштабных перемен. Уже к концу XIX в. Япония создала конкурентоспособный промышленный сектор и нагнала ведущие державы по уровню техники. Таким образом, смена ценностных ориентаций – от консерватизма к прагматичному заимствованию лучшего зарубежного опыта – послужила катализатором экономического рывка.

Важно подчеркнуть, что культурная трансформация в Японии не сводилась лишь к копированию западных институтов. Японское руководство сумело адаптировать новые нормы под национальные особенности, сохранив социальную сплоченность. Тем не менее, пример Мэйдзи показывает, что разрушение старых культурных барьеров и формирование нового мировоззрения (ориентация на прогресс, образование, предпринимательский дух) стали необходимым условием для выхода страны на траекторию быстрого экономического роста (Мещеряков, 2015, с. 264–266). Японский опыт доказал, что целенаправленная культурная политика (включая реформы в образовании и продвижение новых ценностей) может обеспечить успешную модернизацию экономики, превратив экономически отсталую страну в одного из лидеров индустриального развития.

Другой пример культурно-институционального разворота продемонстрировал Китай в конце 1970-х гг. После смерти Мао Цзэдуна и завершения «культурной революции» новое руководство под началом Дэн Сяопина взяло курс на экономические реформы и открытость внешнему миру. Это сопровождалось сломом многих догм маоистской эпохи и постепенным формированием новой экономической культуры в китайском обществе. Если ранее предпринимательство, обогащение и частная инициатива осуждались, то с конца 1970-х лозунгом эпохи стало утверждение прагматизма. В китайской экономической мысли произошел сдвиг от уравнилельного пафоса к признанию материальных стимулов и личной выгоды движущей силой развития (Qian, 1999).

Культурная трансформация Китая носила преимущественно эволюционный характер, направляемый «сверху». Дэн Сяопин, не занимая формально высших постов, сумел сыграть роль идеолога реформ, убедив партию отказаться от ряда прежних ценностных табу. В результате Китай сумел восстановить внутреннюю стабильность и заложить основу для стремительного экономического роста. Одним из символических шагов стало создание специальных экономических зон на юге страны – территорий, где сознательно внедрялись новые правила и более свободная рыночная культура. Успех этих зон продемонстрировал обществу преимуществу отхода от догматизма, а рост благосостояния жителей укрепил доверие к курсу реформ.

Важно, что китайская модель сочетала культурные перемены с постепенными институциональными реформами. Так, под лозунгом «реформ и открытости» (гайгэ каифан) поощрялся отказ от всеобщего уравнивания: крестьянским семьям вернули ответственность за результаты труда (система семейного подряда), появилась частичная свобода торговли на рынках, были легализованы мелкие частные предприятия. Все это разрушало стереотипы прежней эпохи и формировало новые модели поведения – инициативность, ориентацию на прибыль, готовность к конкуренции. Уже в 1980-е гг. в Китае возник слой предпринимателей и менеджеров, ориентированных на современные методы ведения бизнеса. В отличие от СССР, где попытка перестройки столкнулась с жесткими ограничениями старой партийной культуры и закончилась коллапсом системы, Китай сумел адаптировать свои неформальные институты к новым экономическим реалиям, не утратив социального контроля.

Таким образом, китайский пример подтверждает: устранение культурных барьеров и осознанное формирование новой ценностной среды – необходимые условия для раскрытия потенциала рыночных реформ. Культурная трансформация Китая, выразившаяся в переходе от уравнилельно-идеологического мышления к прагматично-инновационному, создала базис для длительного экономического подъема. Даже оставаясь политически авторитарной, китайская система сумела обеспечить высокую экономическую отдачу благодаря гибкости неформальных норм и способности общества усваивать новые модели поведения.

3. Африканская культурная трансформация (Ботсвана и Руанда)

Многие африканские государства после деколонизации оказались в ловушке неэффективных институтов и низкого уровня экономического развития. На этом фоне особо выделяется Ботсвана – страна, показавшая едва ли не лучшие экономические результаты в регионе. Исследователи объясняют этот феномен сочетанием благоприятных институциональных и культурных факторов (Acemoglu, Johnson, Robinson, 2011). Во-первых, у ботсванского общества были относительно инклюзивные традиционные институты: до колонизации племена практиковали элементы ограниченной демократии (народные собрания «коггла»), что ограничивало произвол элиты и воспитывало привычку к консенсусу, а британское колониальное правление не разрушило эти структуры. Во-вторых, первые постколониальные лидеры сделали сознательную ставку на поддержание частной собственности и верховенства права, продолжая линию традиций. Элита Ботсваны, в отличие от многих соседей, видела свою выгоду в укреплении хороших институтов – в стране быстро сложилась культура нетерпимости к коррупции, уважения к контрактам и прагматичного использования богатств (алмазов). Наконец, однородность общества и ценности социальной гармонии позволили избежать этнических конфликтов. Все это представляет собой случай эволюционной культурной трансформации, где сочетание старых укладов (общинное обсуждение, сдержанность вождей) с новыми инсти-

тутами породило устойчивую основу для роста. Ботсвана показывает, что инклюзивная культура – доверие, компромисс, ориентация на образование – может стать фундаментом процветания даже при неблагоприятных внешних условиях.

Другой пример – Руанда, в которой после геноцида 1994 г. новое руководство во главе с Полем Кагаме провозгласило курс на «единство и примирение» как базовую национальную идею. Была принята новая конституция, реализованы программы повышения роли женщин, восстановления местных общин. Существенные усилия были вложены в формирование новой идентичности «я – руандиец» вместо старых племенных делений – любые упоминания различий хуту и тутси табуированы. Параллельно правительство сделало ставку на жесткую дисциплину и модернизацию: культивировались ценности порядка, трудолюбия, патриотизма. Эти культурно-политические меры обеспечили стабильность и мир, что создало предпосылки для бурного экономического роста Руанды. Экономическая культура также изменилась: поощрялось предпринимательство, привлечение инвестиций, развитие технологий (Кигали стал IT-хабом региона). Хотя политический режим Руанды остается авторитарным, институциональные реформы демонстрируют, как управляемая культурная трансформация – через продвижение единства, местные суды «гачача», воспитание молодежи – способна радикально улучшить институциональную среду и стимулировать экономический рост даже после национальной катастрофы.

4. Латиноамериканская культурная трансформация (Чили и Уругвай)

Ярким примером направленной «сверху» культурно-институциональной перестройки являются неолиберальные реформы в Чили в период правления генерала Аугусто Пиночета (1973–1990). В течение двух десятилетий чилийская экономика совершила переход от этатистской модели с жестким государственным регулированием к одной из самых либеральных и рыночно ориентированных систем в Латинской Америке. Эта трансформация затронула не только экономическую политику, но и глубинные установки общества относительно роли государства, частной собственности и неравенства.

Реформы готовились группой чилийских экономистов, получивших образование в Чикагском университете. Они принесли с собой новую идеологию экономического развития, основанную на идеях свободного рынка, индивидуальной ответственности и минимизации роли государства в экономике (Valdés, 1995). Воплощая эту идеологию на практике, режим Пиночета осуществил радикальные институциональные сдвиги: была проведена массовая приватизация государственных предприятий, дерегулированы рынки, экономика открыта для внешней торговли и инвестиций, реформирована пенсионная система по принципу индивидуальных накоплений. Эти меры представляли собой не просто технократические изменения – они изменили старые стереотипы и сформировали новую экономическую культуру общества. Например, приватизация привела к появлению широкого класса собственников акций и долей – ранее непривычного для Чили явления. Либерализация цен приучила производителей и потребителей ориентироваться на рыночные сигналы, а не на государственные директивы. Сокращение вмешательства государства стимулировало частную инициативу и способствовало росту числа новых предприятий. Таким образом, культурная трансформация проявилась в изменении общественных ценностей: предпринимательство получило общественное признание, тогда как патерналистские ожидания уменьшились.

Следует отметить, что неолиберальная модель Чили имела и социальные издержки – рост неравенства, обнищание части населения в 1980-е гг., что породило впоследствии запрос

на корректировку курса. Тем не менее, к 1990-м гг. Чили вошла в число наиболее экономически эффективных и конкурентоспособных стран региона. Все эти достижения были бы невозможны без параллельного формирования новых неформальных норм в обществе – доверия к рынкам, готовности вкладывать сбережения в частные фонды, терпимости к социальному расслоению ради долгосрочного роста.

В начале XXI в. примечательный пример успешной институциональной и культурной эволюции продемонстрировал Уругвай. Эта небольшая страна Латинской Америки, восстановив демократию в 1985 г., к 2000-м гг. смогла провести ряд глубоких реформ, затронувших экономические институты и социальную политику, что сопровождалось формированием одной из самых устойчивых демократических культур в регионе.

Были введены универсальные социальные программы, проведена налоговая реформа, упрощена и сделана более справедливой система налогообложения (введен подоходный налог вместо множества косвенных), запущена масштабная реформа здравоохранения – создана единая Национальная система здравоохранения с равным доступом, проведена реформа образования. Эти шаги отражали изменения ценностных приоритетов уругвайского общества – запрос на социальную справедливость, равные права и инклюзивность. Одновременно правительства Уругвая придерживались строгой фискальной и монетарной дисциплины, обеспечивая низкую инфляцию и устойчивость финансов. Такая комбинация прогрессивных социальных реформ вместе с ответственной экономической политикой привели к периоду роста и стабильности. С 2003 по 2018 г. Уругвай демонстрировал в среднем около 4–5% годового роста ВВП, не прерываясь ни в одном году (Oddone, Marandino, 2019).

В культурном плане уругвайцы продемонстрировали высокую степень консенсуса в вопросах стратегического курса страны – чередование левых и правых правительств происходило мирно, с сохранением базовых политик. Это говорит об укоренении культуры компромисса и доверия между основными социальными группами. Для экономики такой культурный капитал обернулся снижением неопределенности и рисков – бизнес планирует на долгий срок, иностранные инвесторы рассматривают Уругвай как надежную юрисдикцию.

Пример Уругвая демонстрирует, что последовательное укрепление формальных институтов должно сопровождаться ростом неформального институционального капитала – доверия, кооперативных норм, политической культуры, иначе реформы могут оказаться хрупкими. В Уругвае же за прошедшие два десятилетия институциональная и культурная трансформация шли рука об руку, обеспечив экономике прочную основу для развития.

Заключение

Исторический взгляд на проблему показывает, что культура была недостающим элементом во многих экономических теориях развития. К настоящему времени стало очевидно, что учет культурных факторов – необходимое условие понимания и преодоления «эффекта колеи». Культура влияет на экономику через множество каналов: доверие и социальный капитал, отношение к труду и инновациям, готовность соблюдать формальные правила. Институты и культура находятся в состоянии постоянного взаимодействия и взаимовлияния. Неэффективные институты могут воспроизводиться благодаря поддерживающим их культурным стереотипам, но верно и обратное – успешные институциональные изменения могут порождать быстрые позитивные сдвиги в культуре.

Концепция культурной трансформации, рассмотренная в статье, расширяет рамки теории развития, предлагая рассматривать культуру как активный рычаг экономического роста. Культура становится динамичным фактором, которым общество может управлять, пусть и в ограниченной степени. Ее значение особенно велико для стран, находящихся в ловушке низких темпов роста и слабых институтов. Там изменение ценностей и норм может запустить процесс выхода из стагнации, дать импульс развитию человеческого капитала, улучшить качество государственного управления.

Рассмотрение культурной трансформации как инструмента экономической политики предполагает признание ее двойственного характера: с одной стороны, она способна усиливать эффективность формальных институтов; с другой – сопровождается высокой степенью неопределенности и сопротивления. Такая двойственность требует уточнения границ применимости и потенциальных рисков. Использование механизмов культурной трансформации наиболее оправдано в условиях устойчивых формальных институтов, где культурные нормы препятствуют инновациям, предпринимательству, доверию (Япония в период Мейдзи); в переходных экономиках, где новые формальные институты (право, рынок, государство) не поддерживаются прежними ценностями (Россия 1990-х, Восточная Германия после объединения); а также в контекстах институционального заимствования, требующих адаптации формальных правил к локальной культуре (Уругвай, Чили, Китай).

Однако попытки быстрой трансформации в условиях конфликтной или разобщенной идентичности (например, постколониальные страны с этническим дроблением) могут быть неэффективны или даже контрпродуктивны (Acemoglu et al., 2003; Platteau, 2000). Среди основных рисков следует выделить сопротивление населения и конфликт поколений, особенно при трансформации семейных, религиозных и образовательных норм (Alesina et al., 2015); институциональные ловушки, когда формальные реформы опережают культурную готовность населения (Полтерович, 2007); манипулятивный потенциал, когда культурная трансформация используется для легитимации авторитарных реформ (Культурная революция в Китае).

Таким образом, трансформационные процессы должны быть постепенными и гибкими, с учетом глубинных идентичностей и «культурной инерции» (North, 1997). Следует использовать портфельный подход: сочетание культурных «толчков» и институциональных реформ и опираться на локальные элиты доверия и механизмы горизонтальной диффузии норм (Greif, Tabellini, 2012).

Для реализации потенциала культурной трансформации предстоит решить ряд задач. Во-первых, требуются четкое определение и операционализация инструментов: каким именно образом можно изменять ценности массово и институционально. Во-вторых, важно разработать показатели для измерения прогресса культурных изменений и методики эмпирической оценки их влияния на экономические результаты. В-третьих, нужна выработка этических стандартов: изменения культуры должны проводиться демократично, без угрозы идентичности, иначе они могут вызвать отторжение.

Экономическое развитие в конечном счете всегда сопровождается трансформацией ценностей и норм – эта мысль подтверждается и историческими примерами, и современными исследованиями. При грамотном и уважительном подходе к культурным изменениям страны могут целенаправленно формировать такие нормы и установки, которые будут стимулировать предпринимательство, инновации, законопослушность – все то, что составляет фундамент процветающей экономики. Таким образом, культурная трансформация, будучи интегрирована

в стратегию развития, способна существенно расширить горизонты экономической политики, открывая новые возможности для долгосрочного роста и благосостояния общества.

Список литературы

Аузан А.А. Развитие и «колея» зависимости // *Мировая экономика и международные отношения*. 2017. Т. 61. № 10. С. 96–105.

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

Капульцевич И.К. Культурная трансформация: институциональный фактор экономического развития // *Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал*. 2024. Т. 16. Вып. 3. С. 7–20.

Мещеряков А.Н. История Японии: Учебник. М.: Аспект Пресс, 2015. 447 с.

Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*. 2001. № 3. С. 24–50.

Полтерович В. М. Институциональные реформы и гражданская культура // *Вопросы экономики*. 2016. № 8. С. 34–57.

Тамбовцев В. Основы институционального проектирования. М: ИНФРА-М., 2012. 201 с.

Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. An African success story: Botswana // *In search of prosperity: Analytic narratives on economic growth* / D. Rodrik (ed.). Princeton: Princeton University Press, 2003. P. 80–119.

Alesina A., Giuliano P. Culture and institutions // *Journal of Economic Literature*. 2015. Vol. 53. No. 4. P. 898–944.

Alesina A., Algan Y., Cahuc P., Giuliano P. Family values and the regulation of labor // *Journal of the European Economic Association*. 2015. Vol. 13. No. 4. P. 599–630.

Bisin A., Verdier T. Beyond the melting pot: Cultural transmission, marriage, and the evolution of ethnic and religious traits // *Quarterly Journal of Economics*. 2000. Vol. 115. No. 3. P. 955–988.

Gorodnichenko Y., Roland G. Which dimensions of culture matter for long-run growth? // *American Economic Review*. 2011. Vol. 101. No. 3. P. 492–498.

Greif A., Tabellini G. The clan and the city: Sustaining cooperation in China and Europe // *Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research (IGIER). Working Paper*. 2012. No. 445.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does culture affect economic outcomes? // *Journal of Economic Perspectives*. 2006. Vol. 20. No. 2. P. 23–48.

Inglehart R. Globalization and postmodern values // *The Washington Quarterly*. 2000. Vol. 23. No. 1. P. 215–228.

Inglehart R., Baker W.E. Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // *American Sociological Review*. 2000. Vol. 65. No. 1. P. 19–51.

Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112. No. 4. P. 1251–1288.

Qian Y. The institutional foundations of China's market transition // *The World Bank, Policy Research Working Paper*. 1999. No. 2542.

North D.C. The contribution of the new institutional economics to an understanding of the transition problem. WIDER Annual Lectures. 1997. No. 1.

Ma D., Rubin J. The ideological roots of technological transformation: Meiji Japan versus Imperial China // VoxEU. 2024. 17 November.

Mill J.S. Principles of political economy. London: John W. Parker, 1848.

Oddone G., Marandino J. The case of Uruguay // Two to tango: Institutional and productivity reforms in Argentina and Uruguay / M.A.H. Tapia (ed.). Chicago: University of Chicago, 2019. P. 1–35. (Working Paper).

Platteau J.-P. Institutions, social norms and economic development. Amsterdam: Harwood Academic Publishers, 2000. 445 p.

Rodrik D. One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth. Princeton: Princeton University Press, 2007. 263 p.

Schmitz S., Weinhardt F. Immigration and the evolution of local cultural norms. Bonn: IZA, 2019. 44 p.

Smith A. Lecture on the influence of commerce on manners // Reputation: Studies in the voluntary elicitation of good conduct / D.B. Klein (ed.). Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997 [1766]. P. 5–8.

Valdés J.G. Pinochet's economists: The Chicago School in Chile. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. 381 p.

Weber M. The protestant ethic and the spirit of capitalism. Los Angeles: Roxbury Publishing Company, 2002 [1905].

CULTURAL TRANSFORMATION AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT: THEORETICAL JUSTIFICATION AND HISTORICAL PERSPECTIVE

Ilya K. Kapultsevich

Postgraduate student,

Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Abstract

The article examines the role of cultural transformation as a key factor in institutional and economic development from a historical perspective. Cultural transformation is defined as a shift in informal institutions (norms, values, behavioral models) that enhances the effectiveness of formal rules and reduces transaction costs. Using the theoretical framework of institutional economics and the concept of path dependence, the article analyzes historical cases from Japan, Germany, China, Russia, Chile, Uruguay, Botswana and Rwanda. It demonstrates that successful economic reforms are typically accompanied – or even preceded – by shifts in societal values and norms. The paper explores both top-down cultural strategies (e.g., Meiji reforms in Japan, Chile’s neoliberal transition) and bottom-up evolutionary changes (e.g., China’s post-Mao pragmatism, norm transmission in reunified Germany). The conclusion emphasizes the importance of cultural context in institutional design, particularly in countries facing high institutional constraints. Cultural transformation is thus viewed as an independent driver of sustainable economic growth and a strategic component of modernization efforts.

Keywords: economic development, factors of economic growth, path dependence effect, institutional transformation, cultural transformation.

JEL: B25, E02, E71, Z10.

For citation: Kapultsevich, I.K. (2026) Cultural Transformation as a Factor of Economic Development: Theoretical Justification and Historical Perspective. Scientific Research of Faculty of Economics. Electronic Journal, vol. 18, no. 2, pp. 58-76. DOI: 10.38050/2078-3809-2026-18-2-58-76.

References

Auzan A.A. Razvitie i «koleja» zavisimosti. Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. 2017. T. 61. No. 10. P. 96–105. (In Russ.).

Auzan A.A., Nikishina E.N. Sociokul'turnaja jekonomika: kak kul'tura vlijaet na jekonomiku, a jekonomika vlijaet na kul'turu: kurs lekcij. M.: Jekonomicheskij fakul'tet MGU imeni M.V. Lomonosova, 2021. 200 p. (In Russ.).

Kapul'cevich I.K. Kul'turnaja transformacija: institucional'nyj faktor jekonomicheskogo razvitija. Nauchnye issledovanija jekonomicheskogo fakul'teta. Jelektronnyj zhurnal. 2024. Vol. 16. Vyp. 3. P. 7–20. (In Russ.).

Meshherjakov A.N. Istorija Japonii: Uchebnik. M.: Aspekt Press, 2015. 447 p. (In Russ.).

Polterovich V.M. Transplantacija jekonomicheskikh institutov. Jekonomicheskaja nauka sovremennoj Rossii. 2001. No 3. P. 24–50. (In Russ.).

Polterovich V. M. Institucional'nye reformy i grazhdanskaja kul'tura. Voprosy jekonomiki. 2016. № 8. S. 34–57. (In Russ.).

Tambovcev V. Osnovy institucional'nogo proektirovanija. M: INFRA-M., 2012. 201 p. (In Russ.).

Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. An African success story: Botswana. In search of prosperity: Analytic narratives on economic growth / D. Rodrik (ed.). Princeton: Princeton University Press, 2003. P. 80–119.

Alesina A., Giuliano P. Culture and institutions. Journal of Economic Literature. 2015. Vol. 53. No. 4. P. 898–944.

Alesina A., Algan Y., Cahuc P., Giuliano P. Family values and the regulation of labor. Journal of the European Economic Association. 2015. Vol. 13. No. 4. P. 599–630.

Bisin A., Verdier T. Beyond the melting pot: Cultural transmission, marriage, and the evolution of ethnic and religious traits. Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115. No. 3. P. 955–988.

Gorodnichenko Y., Roland G. Which dimensions of culture matter for long-run growth? American Economic Review. 2011. Vol. 101. No. 3. P. 492–498.

Greif A., Tabellini G. The clan and the city: Sustaining cooperation in China and Europe. Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research (IGIER). Working Paper. 2012. No. 445.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does culture affect economic outcomes? Journal of Economic Perspectives. 2006. Vol. 20. No. 2. P. 23–48.

Inglehart R. Globalization and postmodern values. The Washington Quarterly. 2000. Vol. 23. No. 1. P. 215–228.

Inglehart R., Baker W.E. Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values. American Sociological Review. 2000. Vol. 65. No. 1. P. 19–51.

Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. No. 4. P. 1251–1288.

Qian Y. The institutional foundations of China's market transition. The World Bank, Policy Research Working Paper. 1999. No. 2542.

North D.C. The contribution of the new institutional economics to an understanding of the transition problem. WIDER Annual Lectures. 1997. No. 1.

Ma D., Rubin J. The ideological roots of technological transformation: Meiji Japan versus Imperial China. VoxEU. 2024. 17 November.

Mill J.S. Principles of political economy. London: John W. Parker, 1848.

Oddone G., Marandino J. The case of Uruguay. Two to tango: Institutional and productivity reforms in Argentina and Uruguay / M.A.H. Tapia (ed.). Chicago: University of Chicago, 2019. P. 1–35. (Working Paper).

Platteau J.-P. Institutions, social norms and economic development. Amsterdam: Harwood Academic Publishers, 2000. 445 p.

Rodrik D. One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth. Princeton: Princeton University Press, 2007. 263 p.

Schmitz S., Weinhardt F. Immigration and the evolution of local cultural norms. Bonn: IZA, 2019. 44 p.

Smith A. Lecture on the influence of commerce on manners. Reputation: Studies in the voluntary elicitation of good conduct / D.B. Klein (ed.). Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997 [1766]. P. 5–8.

Valdés J.G. Pinochet's economists: The Chicago School in Chile. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. 381 p.

Weber M. The protestant ethic and the spirit of capitalism. Los Angeles: Roxbury Publishing Company, 2002 [1905].