

можно ожидать, что в 2020 году нам очередной раз придется констатировать – как это было и в случае с Лиссабонской стратегией – что все цели не были (полностью) выполнены, но ЕС, в целом, двигалась в правильном направлении. Можно ли будет потом назвать стратегию «Европа 2020» успешной?

### *Литература*

1. Europe 2020. A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth. European Commission, Brussels, 3 march 2010.
2. Kabát M. (2013): Stratégia Európa 2020 a jej opodstatnenosť ako súčasť politiky EÚ : dizertačná práca. Bratislava : NHF EU, 2013, 138 s.
3. Бордяшов, Е. С.: Перспективы реализации новой стратегии развития Европейского Союза – «Европа 2020». URL: <http://ehd.mgimo.ru/IORManagerMgimo/file?id=254166C0-4180-457E-AA68-06D8E3B1EE01>.
4. Gonda V. Макроэкономические взаимосвязи формирования экономики знаний в ЕС в посткризисный период // Южно-российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. 2011. № 2 (3).
5. Stratégia Európa 2020 a Slovensko: Moderné Slovensko v modernej EÚ (2011): Národný konvent o Európskej únii. Prešov 2011. 76 s. ISBN 978-80-89356-33-1.

Н. В. Гонтарь<sup>1</sup>

## **ИНСТИТУТЫ В КОНТЕКСТЕ ПРОЦЕССОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Введение.** Усложнение процессов территориальной организации и формирования центрo-периферийной структуры экономики значимо нарастают в условиях качественного упрочения связей регионов мира. Доминирующими факторами, определяющими решения о размещении производств, а также миграции населения и бизнеса всё в больше мере становятся факторы «второй природы» (агломерационный эффект, человеческий капитал, институты) [1, 2], которые в условиях глобализации нивелируют роль факторов «первой природы» (природные ресурсы, географическое положение). Важность институтов признается и ВБ [3], который выделяет группу факторов развития «division», включая в неё институциональные барьеры в широком смысле. В России роль

<sup>1</sup> **Гонтарь Николай Владимирович**, кандидат географических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета.

институтов как стимулов развития пока оценивается как второстепенная [1]; более значимыми признаются преимущества «первой природы» и агломерационный эффект; одновременно отмечается, что анализ данного феномена в экономической географии пока не занимает сколь либо значимого места, о чем говорит приведенный в [1] краткий перечень исследований географов по теме (А. Н. Пилясов [4, 5] и Т. Г. Нефедова [6]).

Однако такой перечень не может служить поводом для недооценки проблематики институтов в анализе территориальных процессов. Феномен институтов давно и глубоко исследуется, в частности, в рамках институциональной экономики; в России помимо статей по теме (среди которых публикации географов, действительно, единичны) издается специализированный журнал (*Journal of Institutional Studies* – «Журнал институциональных исследований»), где рассматриваются, в том числе, вопросы «ресурсного проклятия», освоения Сибири и им подобные.

Также сегодня издано уже несколько статей А. Н. Пилясова [4, 5, 7], посвященных вопросу взаимодействия территории и институтов. Не избегают, хотя и не акцентируя это в названиях публикаций, данной проблематики, и работы С. С. Артоболевского, П. Я. Бакланова, А. И. Трейвиша, А. И. Чистобаева, М. Д. Шарыгина [8–11]. В ряду исследований социальных институтов в глубинной России следует отметить монографию В. А. Глазычева [12].

Наконец, вопрос взаимодействия институтов и культуры, как территориально обусловленного феномена, обсуждается такими представителями зарубежной науки как Дж. Табеллини, Л. Харрисон Дж. Робинсон, Р. Бреннер, А. Грейф [13–17] и другими.

Кроме того, важные теоретические исследования институтов в контексте, так или иначе затрагивающем территориальную проблематику, отражены в публикациях Е. Балацкого, Я. Кузьмина, Е. Ясина [18–20].

Наконец, актуальность институционального подхода доказывается глобальными процессами конкуренции юрисдикций, где именно разница в качестве институтов определяет дифференциацию потенциала территорий и перспектив их встраивания в центрo-периферийные отношения. О некоторых закономерностях этого процесса идет речь в статье.

**Глобализация и процесс «сравнения» культур.** Ключевым аспектом глобализации является формирование и упрочение связей субглобальных социально-экономических систем, ввиду чего реализуется стратегия выбора территориальных условий развития на основании их многоаспектного сравнения. Этому способствует рост информационных потоков, легкость доступа к данным, а также упрощение процедур миграции как населения, так и экономических активов. Ключевыми объектами выбора в процессе непрерывной релокации являются, прежде всего, нематериальные условия развития (этнодемографические и культурные особенности, а также институты).

Следствием повышения контактности макрорегионов выступает тот факт, что отдельные культуры или (в иной трактовке) цивилизации все меньше раз-

виваются как уникальные и самобытные системы, в качестве которых они исторически рассматривались в цивилизационном анализе (Н. Я. Данилевский, О. Шпенглер, А. Тойнби). Напротив, углубляется процесс взаимопроникновения и унификации культур. Качественному повышению интенсивности взаимодействия регионов мира способствовало нарастание транспортной связности континентов, начиная с Нового времени, что в рамках описываемых Л. М. Синцеровым длинных волн глобальной интеграции [21] привело к первой глобализации в нач. XX в., когда Европа ежегодно теряла за счет миграции до 20 % прироста населения, а к 1914 г. 22 % населения Канады, 30 % жителей Аргентины, более четверти жителей Новой Зеландии были иммигрантами первой волны [22]. В новую волну глобализации в кон. XX в. развитие транспорта дополнилось формированием на основе новых технологических решений (Интернет, опто-волоконная, спутниковая, сотовая связь) нового качества накопления и обмена информацией, что перевело процесс межтерриториального сравнения экономических и иных процессов в режим он-лайн.

Общим знаменателем и объектом обозначенного аналитического процесса глобального «сравнения» являются экономические индикаторы (уровень развития, темпы экономического роста), причем такие оценки даются и для отдельных культур (например, по критерию распространения протестантизма, католицизма, ислама и так далее) [23].

Исследование вопроса о причинах значимой и устойчивой дифференциации уровней развития стран и регионов привело к формированию теории роста, которая рассматривала в качестве ключевых факторов различий – образование и технологические инновации, которые повышают уровень развития через рост производительности. Однако вопрос о стимулах, которые заставляли внедрять инновации, был решен позже неинституциональной теорией, которая утверждает, что за большую часть экономического успеха в обществе отвечают именно стимулы к производственной деятельности и определяющие их «правила игры» (институты). Указывалось [24, 25], что факторы, которые обычно рассматриваются как причины экономического роста (накопление капитала, рост уровня образования, технологические новации и пр.), не являются причинами роста: они и есть рост, а фундаментальной основой развития являются экономические институты (прежде всего, надежная защита прав собственности и гарантии исполнения контрактов), в отсутствие чего у экономических агентов нет стимулов к инвестициям, желания внедрять новые технологии и возможности выходить на новые рынки. Промышленная революция в Западной Европе была результатом появления именно институтов, стимулирующих производительную деятельность [26].

Роль институтов, как ключевого эндогенного фактора роста, подтверждается декомпозицией ВВП на физический капитал, человеческий капитал и производительность [27] и выявленной прямой зависимостью доходов работника и уровня производительности (Коэфф. корреляции между этими показа-

телями – 0,89). Объяснение же причин различия в производительности состоит в том, что базовым актором экономического развития является «социальная инфраструктура» – набор институтов, которые определяют стимулы к производственной деятельности.

Столь же чётко на корреляцию институтов конкретного типа и параметров роста указывает исследование [24], где сделан вывод о наличии значимых надежных соотношений между индикаторами институтов и экономическим ростом. Речь, при этом, идет именно об институтах защиты прав собственности, которые являются доминирующими для западных стран.

D. Acemoglu и J. A. Robinson [28, 29] показывают, что причинами бедности или богатства наций являются создаваемые людьми политические и экономические институты, которые могут как стимулировать экономические достижения, так и вести к застою. Главные факторы успеха – экономические институты, которые стимулируют большие массы населения к участию в экономической деятельности (хотя авторы делают вывод о том, что атрибутом этих институтов является централизованное сильное государство). Характеристики таких институтов – гарантия частной собственности, исполняемые законы и социальная среда, которая даёт людям возможность совершать обмены, заключать контракты, создавать новые бизнес-единицы и выбирать карьеру. Институты важны и для таких элементов роста как технический прогресс и образование [28, 29].

**Формирование институтов: факторы культуры и географии.** Для формирования и эволюции институтов значимыми оказываются различные элементы культуры и баланс общественных групп. Географический фактор проявляется здесь как в генерации культурных паттернов, так и в исторически длительном генезисе основных субъектов создания институтов. Такими субъектами являются сами государства, бизнес и население, баланс влияния которых формирует тип институтов, отражающих конкретные интересы, поскольку бесцельных институтов, по определению, не бывает [18]: цели формальных институтов, имеющих нормативно-правовое закрепление, формулируются государством, пример тому – федеральный закон, содержащий раздел, где указываются цели данного закона. Цели неформальных институтов формулируются группами заинтересованных лиц и могут быть прописаны в соответствующих кодексах поведения, а могут подразумеваться и существовать в устной форме. При этом реализация целей доминирующих групп интересов может согласовываться либо вступать в противоречие с формальными институтами, призванными сформировать общие «правила игры». Пример – слабость правительств, как следствие слабости институтов, при одновременной силе групп интересов.

Баланс сил «групп интересов», наряду с культурными особенностями, обуславливает процесс формирования, поддержания, заимствования институтов, и от того, каково сочетание сил групп интересов в той или иной культурной среде, зависит институциональная траектория.

Роль географических условий исторически значимо проявлялась в генезисе такого баланса. Так, применительно к исторической ретроспективе, фактор длинной береговой линии в Европе облегчал устройство торговых портов, развитие морской торговли (при средневековом уровне развития наземного транспорта морская торговля оказывалась максимально эффективна) [26, 30]. Одним из важных следствий этого стало возвышение класса торговцев, банкиров и судовладельцев в противовес традиционной аристократии, что стало решающим условием установления институтов защиты прав собственности. Благодаря выгодам морской торговли богатеее сословие купцов приобрело достаточную экономическую силу, а, следовательно, – и политическое влияние, став противовесом монархиям и вынудив последние конкурировать и принимать во внимание группы интересов в виде коммерческих агентов.

Фактор вынужденной конкуренции европейских монархий рассматривается, при этом, как способствовавший выходу Европы на ведущие позиции в сравнении с прежде лидировавшими культурами Востока, где отсутствие столь же сильных альтернативных монархам групп интересов сохранило сложившиеся режимы на долгий срок [31].

История и география явились, таким образом, факторами дифференциации институтов в различных культурах. Сегодня потенциал институционального фактора в развитии реализуется как:

- совершенствование и развитие институтов.
- заимствование институтов,
- навязывание институтов другим акторам глобализации,
- автаркия (поддержание автономных институтов в отсутствии значимых международных контактов, что, по сути, означает отказ от использования данного фактора роста).

Основой институтов, которые обеспечивают глобальную конкуренцию в современных условиях, являются институты западного рыночного типа. При этом возможны и альтернативные варианты построения институтов, что в условиях глобализации реализуется посредством той или иной степени самоизоляции (пример Северной Кореи).

В свою очередь, лидеры, располагающие наиболее эффективными институтами (обеспечивающими максимальный уровень экономического развития и динамики), являются и активными участниками конкуренции на поле институтов. Создание ими наиболее крупных рынков сбыта, как и разработка наиболее востребованных на глобальном уровне технологий, сопровождается и их максимальным влиянием на формирование «правил игры» в соответствии со своими интересами (режимы торговли, миграции, охраны интеллектуальных прав), что (в совокупности с обеспечением защиты прав собственности) создает конкурентные преимущества на рынке публичных благ и институтов.

Одновременно, в рамках стратегии устранения экономических разрывов, в глобальном масштабе происходит заимствование успешных институтов, что

позволяет обернуть «относительную отсталость» в преимущество в виде высоких темпов роста [27]. Если права собственности и контракты защищены плохо, то большой разрыв с лидером будет только снижать темпы роста. Напротив, при наличии сильных институтов возможна конвергенция уровней развития. Это является общей предпосылкой стратегии заимствования институтов, которая, однако, проходит сложно, поскольку не является процессом механического внедрения институтов, а имеет место в конкретной геокультурной среде и затрагивает группы интересов.

**Социальные и геокультурные факторы совершенствования институтов.** Ключевой целью заимствования институтов служит достижение более высокого уровня развития на основе нивелирования внутренних экономических издержек, обусловленных несовершенством институтов. Это, чаще всего, – издержки избыточного регулирования, результат чего – большая цена входа в экономику, издержки на оформление, регламентацию, лицензирование, контроль. Причины формирования издержек подобного рода – в том, что перераспределение ресурсов на реализацию бюрократией её регулятивной функции имеет не нулевую, а отрицательную сумму, лишая экономику ресурсов, использование которых в производстве могло бы дать нелинейный прирост общественного богатства.

Заимствование институтов происходит при участии политических и экономических элит, предпринимателей, населения. Данные субъекты имеют различный потенциал принятия решений относительно имплантации новых институтов и модернизации старых.

Наименьшее прямое влияние на формирование институтов оказывает население. Однако, выражая культурные стереотипы, оно может «нивелировать» преимущества более совершенных институтов. Так, анализируя варианты баланса уровня культуры населения и институтов, Е. Балацкий [18] приходит к выводу, что существует как неэффективное сопряжение института и культурного потенциала хозяйствующих субъектов, так и эффект культурной инерции. Если последнее – это отказ людей от эффективного нового института в пользу менее эффективного старого, то неэффективное сопряжение института и культуры – это неумелое использование нового (а иногда и старого) института из-за низкого культурного уровня или из-за нестыковки ментальности населения и ментальности, которую несет в себе внедряемый институт. Принимая во внимание критерии уровня культуры населения ( $H$ ) и прогрессивности (сложности) института ( $U$ ), Е. Балацкий дифференцирует варианты их сопряжения: если  $H < U$ , то имеет место снижение качества института из-за низкого культурного уровня населения; если  $H > U$ , то имеет место сглаживание и нивелирование недостатков институциональной среды благодаря более высокому культурному уровню населения; если  $H=U$ , то имеет место соответствие между сложностью института и культурным уровнем, что ведет к эффективному сопряжению. Причем при  $H > U$  возникает тенденция к ликвидации

самого института, пример – Финляндия, где произошел отказ населения от дорожной полиции (сведение ее к минимуму) в обмен на отказ государства от взимания налогов на содержание этой полиции. Гарантом такой институциональной сделки выступал высокий уровень самосознания финнов [18].

Внедрение института имеет цену (общественные издержки). Рост культуры ведет к снижению стоимости соответствующих институтов; сокращение стоимости их внедрения и поддержания сокращает величину транзакционных издержек и государственных расходов, и, таким образом, экономические системы с более культурным населением генерируют более интенсивный экономический рост, нежели системы с низкой культурой. Здесь значимым оказывается естественно-географический контекст: так, Е. Ясин приводит пример традиционной китайской аграрной культуры, которая включает институты, которые в будущем могут сыграть роль ограничителей в развитии страны. При этом роль сформированных историческими и географическими факторами культурных паттернов оказывается различной на разных этапах: исторически системы правосудия в Японии и Южной Корее были сходны с китайскими; до исчерпания резервов индустриализации традиционные формы иногда даже способствовали развитию, как, например, в Японии в годы экономического чуда [20]. В данной дефиниции, однако, речь шла о культуре как явлении, присутствующем населению в большей или меньшей мере, критерием измерения чего оказывался сам институт.

Однако культура может трактоваться также как совокупность уникальных норм и качеств, которые оказываются значимыми для принятия или неприятия (например, западных) институтов в силу того, что задают иное (по сравнению с этими институтами) отношение к нормам, которые затрагивает соответствующий институт. В силу этого «традиционная» этно-религиозная культура населения может выступать существенным тормозом заимствования институтов: так, общинно-кастовая система Индии оказывает огромное сопротивление институционально-культурным переменам в силу того, что иначе трактует нормы и стратегии личного поведения (в зависимости от принадлежности к кастам), обуславливая личную незаинтересованность представителей каст к действиям, которые способны нарушить рамки «предписанных» им кастой социальных ролей.

Культурные паттерны, вместе с тем, – лишь один фактор процесса внедрения институтов. Другой такой фактор – действия элит.

Элиты, в общем случае, – ведущая сила становления институтов, однако их роль в данном процессе может радикально различаться. Пример активного влияния элиты зарождавшихся США на становление рыночных институтов и установление равенства, понимавшегося как равенство возможностей, приводит В. Согрин [32]. Так, Т. Джефферсон, Э. Джексон и А. Линкольн признавали ценность экономической свободы при условии обеспечения равенства возможностей, ответственность за что возлагали на государство, которое должно

было, в частности, заботиться о приобщении к владению землёй максимального числа тех, кто от рождения был обделён собственностью. С этой целью Т. Джефферсон предложил американским законодателям проект наделения неимущих граждан бесплатными земельными участками в 50 акров (1 акр = 0,4 га) из государственного фонда. На разных этапах развития в США вводилась платность земель и увеличивались размеры паев. Но в итоге в платформу партии Линкольна в качестве одного из главных было записано требование бесплатного предоставления простым американцам участков земли уже не в 50 (как планировал Джефферсон), а в 160 акров (64 га) из фонда государственных западных земель. Эти меры способствовали тому, что с 1800 по 1860 г. количество самостоятельных фермеров-собственников в США почти в 3 раза превышало численность сельскохозяйственных рабочих, а за пятидесятилетие после Гражданской войны общая площадь ферм выросла с 2,6 млн. до 6,4 млн. акров. Таким образом, элита США, обеспечивая доступ к бесплатным земельным паям максимальному числу американцев, создала особый тип общества, основанного на рыночных принципах [32].

Промежуточный вариант роли элит представляет собой Латинская Америка, пример чего приводит Ж. Ферас, по мнению которого, в частности, бразильская экономика развивается гораздо медленнее, чем могла бы, из-за институциональных противоречий, в том числе ограниченности стратегической перспективы у бизнеса, недоверия к государственным институтам. Развитие бизнеса планируется на очень короткие периоды, технологические изменения вводятся только в крайних случаях [33]. Слабость бразильских правительств вытекает из слабости институтов и силы групп интересов. D. Lai и S. Maxfield подчеркивают, что в 1950-1980-х гг. решающее влияние на правительства оказывала коалиция промышленников новых отраслей (машиностроение, металлургия, электротехника), рабочих во главе с профсоюзами и бюрократов («бюрократическое кольцо») [34]. Участники «кольца» были заинтересованы в государственной поддержке, субсидиях и протекционизме. В бразильской системе правосудия не соблюдаются правовые процедуры, а главную роль играет *jeito* – умение улаживать дела [13].

Пример наиболее разрушительного поведения элит дает современная Зимбабве, где после завоевания независимости для регулирования экономики использовались институты периода апартеида: государственное регулирование цен, протекционизм внешнеэкономических связей, жёсткое планирование аграрного рынка; быстро увеличилось число чиновников, начались репрессии против малочисленных белых фермеров и передел собственности в пользу новой африканской элиты. Большинство квалифицированных специалистов и менеджеров эмигрировали, произошла остановка экономики, развал финансовой и денежной систем. Сегодня средний душевой доход в стране вдвое ниже, чем в 1980 г. (год обретения независимости), разрушены система здравоохранения, образования, транспорт, юридическая помощь. По оценкам ООН,



уровень безработицы в Зимбабве в 2009 г. составлял 94 % трудоспособного населения [28, 29].

Обобщая данную проблему, D. Acemoglu и J. A. Robinson делают вывод, что государства деградируют потому, что их экономические институты не создают для людей стимулов сберегать, инвестировать, внедрять инновации. Важнейшие политические институты ориентированы на укрепление власти людей, снимающих сливки от перераспределения материальных ресурсов. Во многих случаях политики ликвидируют любой тип независимой экономической активности. В некоторых экстремальных случаях, как в Зимбабве и Сьерра-Леоне, перераспределительные институты готовят почву для полного развала государств [28, 29].

Фактором, формирующим вектор поведения элит, выступает характер экономики (сырьевой или инновационный), который ориентирует элиты либо на замыкание в процессе дележа сырьевой ренты, либо на стимулирование (в случае глобальной конкуренции посредством инноваций) экономической и инновационной активности.

Характеризуя государство как отчасти особый, но находящийся в симбиотической связи с экономическими элитами субъект институциональной эволюции, отметим, что оно оказывается в ситуации противостояния силам самоорганизации общества. Здесь следует подчеркнуть неточность (неполноту) антитезы «государство-рынок» в силу того, что государство не рассматривает конкретно рыночные отношения как конкурирующие с ним самим, относя эту оценку к формам самоорганизации общества в целом (рынок – лишь одна из таких форм). В статье [19], посвященной Нобелевской премии Э. Остром, упоминаются доказательства того, что государственная политика может противодействовать, а не содействовать частному обеспечению общественных благ [35]. Во многом именно неадекватные локальным условиям формальные правила и механизмы принуждения (институты), то есть государство, по мнению Э. Остром, обуславливают основные опасности, которые угрожают локально поддерживаемым режимам использования коллективной собственности. Экспериментальные работы подтверждают и другой тезис Э. Остром – о том, что внешне введенные правила могут «выталкивать» кооперативное поведение, возникшее эндогенно [36].

**Выводы.** Роль институтов, которые в основе своего генезиса имели исторические и географические факторы, сегодня оказывается всё более значимой. Институциональный подход может быть использован в исследовании процессов пространственной дифференциации и при объяснении историко-географических процессов формирования страновых траекторий и механизмов взаимодействия стран и регионов в условиях глобализации.

#### *Литература*

1. Зубаревич Н. В. Региональное развитие и институты: российская специфика // Региональные исследования, № 2 (28).

2. Krugman P. R. (1991) *Geography and Trade*. MIT Press, Cambridge, MA.
3. Всемирный банк. Доклад о мировом развитии за 2009 г.: «Новый взгляд на экономическую географию». М.: Весь мир, 2009.
4. Пилясов А. Н. И последние станут первыми: северная периферия на пути к экономике знания. М. Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
5. Пилясов А. Н. Основные институты смоленской экономики: опыт регионального анализа / Региональные исследования. Смоленск, 2003.
6. Нефедова Т. Г. Сельская Россия на перепутье: географические очерки. Новое издательство, 2003.
7. Пилясов А. Н. Алтайский край: опыт институционального анализа // Социально-экономическая география. Вестник Ассоциации российских географов-обществоведов. 2012, № 1.
8. Артоболевский С. С., Бакланов П. Я., Трейвиш А. И. Пространство и развитие России: полимасштабный анализ // Вестник Российской академии наук. 2009. Т. 79. № 2.
9. Нефедова Т. Г., Трейвиш А. И. Кризисное и межкризисное развитие современной России в разных географических масштабах // Известия Российской академии наук. Серия географическая. 2009. № 4.
10. Анимица Е. Г., Шарыгин М. Д. Социально-экономическая география и региональная экономика: проблемы взаимоотношений // Географический вестник. 2013. № 1 (24).
11. Чистобаев А. И. Территориальное планирование на уровне субъектов России: монография / А. И. Чистобаев, О. В. Красовская, С. В. Скатерщиков; Санкт-Петербургский гос. ун-т, Фак. география и геоэкология, Науч.-проектный ин-т пространственного планирования «ЭНКО». Санкт-Петербург, 2010.
12. Глазычев В. А. Глубинная Россия: 2000–2002. Новое Издательство. М., 2005.
13. Харрисон А. Кто процветает? М.: Новое издательство, 2008. (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).
14. Greif A. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
15. Tabellini G. *Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe* // [http://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/\\_1492.html](http://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_1492.html).
16. Робинсон Дж. Дело не в культуре // <http://inliberty.ru>. Проект Свободная среда.
17. Бреннер Р. Причины экономического роста // *The Causes of Economic Growth* // *Cato Policy Report*. Vol. XX. № 3 (May–June 1998).
18. Балацкий Е. Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия // *Общество и экономика*, № 5, Июнь 2007, С. 37–53.
19. Кузьминов Я., Юджевич М. За пределами рынка: институты управления транзакциями в сложном мире // *Вопросы экономики*, № 1, Январь 2010, С. 82–98.

20. Ясин Е., Снеговая М. Институциональные и культурные ограничения догоняющих стран // Вопросы экономики, № 11, Ноябрь 2009, С. 32–49.
21. Синцеров Л. Длинные волны глобальной интеграции // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 5.
22. Синцеров Л. М. Волны глобальной интеграции // Известия АН. Серия географическая. 2000. № 1.
23. Зайченко А. Религиозная культура и социально-экономическое развитие стран Европы // Современная Европа. 2008. № 1.
24. Меняшев Р., Яновский К., Натхов Т. Свобода, рейтинги и экономический рост: в поисках надежной связи // Экономическая политика. 2010. № 5. С. 129–142.
25. North D., Thomas R. The Rise of Western World: A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
26. Натхов Т., Борануков М. Институты и экономическое развитие: теория и эмпирика (обзор современных исследований) // Экономическая политика. 2010. № 5.
27. Knack S., Keefer P. Why Don't Poor Countries Catch-Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation // Economic Enquiry. 1997. Vol. 35.
28. Давыдов А. Ю. Почему государства терпят экономический крах // США – Канада. Экономика, политика, культура, № 5, Май 2013.
29. Acemoglu D., Robinson J. A. Why Nations Fail: the Origins of Power, Prosperity, and Poverty. New York.: Crown Publishing Group, 2012. 529 p.
30. Камерон Р. Краткая экономическая история. От палеолита до наших дней. М.: РПЭ, 2001.
31. Mokyr J. The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. Oxford: Oxford University Press, 1990. P. 302.
32. Согрин В. В. Равенство возможностей как фактор американской цивилизации. История и современность // США – Канада. Экономика, политика, культура, № 1, Январь 2012.
33. Ferraz J. C. et al. A Long and Winding Road: Brazil's (Slow) Trajectory towards Becoming a World Industrial Power / International Symposium «Rise of the Next Giants. Anatomy of BRICs». Tokyo, 2006, December 20. [www.ide.go.jp/Japanese/Lecture/Sympo/2006/pdf/ferraz\\_hand.pdf](http://www.ide.go.jp/Japanese/Lecture/Sympo/2006/pdf/ferraz_hand.pdf).
34. Lai D., Maxfield S. The Political Economy of Stabilization in Brasil // UCLA Working Paper No 685. 1992.
35. Montgomery M., Bean R. Market Failure, Government Failure, and the Private Supply of Public Goods: The Case of Climate-Controlled Walkway Networks // Public Choice. 1999. Vol. 99, № 3–4.
36. Frey B. How Intrinsic Motivation is Crowded Out and In // Rationality and Society. 1994. Vol. 6, № 3.